

REVISTA

Logweb

| www.logweb.com.br |

referência em logística

OS CLIENTES PRECISAM DE SOLUÇÕES. A YALE TEM AS RESPOSTAS.



A YALE tem uma história de desempenho e trabalho árduo que a fez alcançar a liderança em volume de vendas. Graças a sua confiança em adquirir nossos produtos e o comprometimento de uma equipe de funcionários e distribuidores dedicados, desenvolvemos produtos confiáveis, prestação de serviços em pós venda de alto padrão. Aliado a tudo isso, uma linha completa de empilhadeiras elétricas e a combustão, desenvolvida sob os mais altos padrões de qualidade e com tecnologia avançada. O resultado não poderia ser outro: **YALE. Líder de mercado em 2011.**

PARABÉNS A TODOS!

www.yalebrasil.com.br

Yale 

REVISTA

Logweb

| www.logweb.com.br | edição nº 120 | Fev | 2012 | R\$ 12,00 |

referência em logística

10 ANOS

Empilhadeiras:

Peças, serviços, baterias,
carregadores de baterias e pneus

Operações nos setores químico e
petroquímico exigem profissional especializado



cromo

steel
 CARRINHOS e EQUIPAMENTOS



A Cromo Steel agora é da Schioppa.

A empresa que mais cresce no mercado de carrinhos e aramados, agora é da Schioppa - a marca líder em rodas e rodízios na América Latina. Assim como a Schioppa, a Cromo Steel possui um completo mix de produtos, soluções personalizadas e a garantia de satisfação que nenhum outro fabricante oferece. Cromo Steel e Schioppa, unindo forças para oferecer soluções completas e inovadoras para você.

SCHIOPPA
 RODAS E RODÍZIOS DO BRASIL



Schioppa: Rua Álvaro do Vale, 284, São Paulo - SP - BR
 Tel.: 55 11 2065.5200 • vendas@schioppa.com.br • www.schioppa.com.br
 Cromo Steel: Rua Cobalto, 170 - Parque São Pedro - Itaquaquecetuba - SP - BR
 Tel.: 55 11 4646.1600 • cromosteel@cromosteel.com • www.cromosteel.com.br

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

Diretoria Executiva

Valeria Lima
valeria.lima@logweb.com.br

Marketing

José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

Administração/Finanças

Luis 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

José Oliveira
Cel.: 11 9469.7719
oliveira@logweb.com.br

Thais Carvalho (Estagiária)
Cel.: 11 8859.1872
thais@logweb.com.br

Diagramação e Capa

Alexandre Gomes

E se passaram 10 anos ...

Quando começamos a *Logweb* na versão impressa - primeiro veio o portal -, e no formato de jornal, o mercado como um todo passava por uma transformação, sobretudo em razão do então iniciante e-commerce.

Um ano antes, em 2001, quando começamos a incrementar o portal e a desenvolver a versão impressa, havia ocorrido a bolha da internet, com as e-empresas vendendo bem e não entregando, em razão da falta de uma logística eficiente para atender às novas demandas.

Depois disto, vieram mais mudanças, como, afinal, tem de ser em uma economia dinâmica. Novas máquinas, novos equipamentos, novas empresas, novas teorias e teses, crises, concorrência acirrada, etc.

E nós, da *Logweb*, sempre procuramos acompanhar estas mudanças, mostrando, através de nossas páginas, o que acontecia na logística e nos mais variados segmentos. Mostramos as novidades, as tendências, os grandes e, também, os pequenos e médios negócios fechados, os rumos profissionais, as incorporações de empresas e o surgimento de novas, os problemas enfrentados pelo setor, as opiniões das pequenas e grandes empresas e também das associações de classe - sempre com imparcialidade, e sem deixar de lado este ou aquele pelas mais diversas razões.

O resultado deste nosso trabalho está aqui, nesta edição. São dezenas de depoimentos que

mostram que o que sempre nos propusemos a fazer foi assimilado pelo mercado e reconhecido: ética, independência, espírito inovador e visão sempre atualizada - sem falar em empreendedorismo e abertura às novas mídias.

E isto não apenas em termos de jornalismo, mas também em nossas ações e em nossas propostas junto ao mercado, como o portal - o primeiro do setor e o único a incorporar a versão completa de uma revista sem necessidade de senhas ou de assinatura, ou seja, acesso gratuito - e as parceiras que realizamos nos mais diversos níveis. Mas, deixamos claro, sem nos "atermos" a este ou aquele parceiro, e sim com uma visão do todo, em benefício do todo - da *Logweb* como empresa, afinal, também precisamos faturar, dos nossos anunciantes, do mercado como um todo e, principalmente, dos nossos leitores, a razão do nosso sucesso.

Foram 10 anos de muita dedicação e empenho, mas também de muitas alegrias e júbilo - e, muito importante, sem derrotas e desapontamentos.

Àqueles que nos ajudaram a chegar a estes 10 anos, o nosso muito obrigado.



**Wanderley Gonelli
Gonçalves, Editor**



Empilhadeiras

26 Peças

Oscilações nas vendas durante o ano não impedem crescimento do setor em 2011

34 Serviços

2011 fechou com saldo positivo e vendas de máquinas devem impulsionar o setor em 2012

40 Baterias

Empresas crescem em 2011 e entrada de novos players deve acirrar concorrência

44 Carregadores de Baterias

Novas tecnologias e concorrência acirrada

48 Pneus

Ano fecha com dificuldades, mas, mesmo assim, empresas faturam alto e prometem investimentos

06 Entrevista

Josef Zech, ex-diretor da Panalpina, fala sobre a evolução da logística mundial e os obstáculos no Brasil

08 Logística e Meio Ambiente

10 Veículos Comerciais

MAN Latin America anuncia o maior investimento de sua história no Brasil

12 Medicamentos

Atacado farmacêutico financia varejo do setor no Brasil

14 Logística Hospitalar

Grupo Santa Joana utiliza sistema de rastreabilidade no padrão GS1

15 Software

RTF do Brasil busca interagir com todos os envolvidos na contratação do frete

16 Alimentos e Bebidas

Alimentos
Zaeli abre
quatro novos
Centros de
Distribuição

Agenda do Logweb

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

www.logweb.com.br

20 Gerenciamento de Riscos

Mercado de segurança nas transportadoras apresenta crescimento

21 Equipamentos

Noma apresenta projeto de bitrem conceito e anuncia nova fábrica

22 Negócio Fechado

53 Legislação

Ritmo Logística é a primeira empresa a utilizar o Ciot

54 Movimentação e Armazenagem

CSI e TGW anunciam joint-venture e buscam liderar mercado na América do Sul

56 Distribuição

Operações nos setores químico e petroquímico: segurança exige profissional especializado



Errata

Na edição de janeiro/2012 da revista *Logweb*, número 119, na tabela referente aos fabricantes de empilhadeiras, faltaram as especificações das máquinas produzidas pela **Byg Transequip** (Fone: 11 3583.1312), as quais relacionamos a seguir.

Classe III	Byg Transequip 11 3583.1312
Empilhadeira patolada	até 1200 kg X até 1600 kg X
Paleta elétrica operador andando	até 2200 kg X

Fazendo sempre mais

Fsta é uma edição especial, estamos comemorando 10 anos de revista impressa. E, fazendo uma análise sobre nossa evolução, chego à conclusão de que foi muito positiva: a revista acompanhou o crescimento da logística no Brasil em termos de PIB.

Por outro lado, o crescimento da revista se deve, principalmente, à qualidade jornalística da publicação. Somos uma empresa de comunicação especializada no setor de logística e orgulhosa por ter em nossa equipe profissionais competentes. O time de jornalismo é sério e profundo conhecedor do setor e, ao longo do tempo, o mesclamos com uma equipe dinâmica e jovem, com isso unimos experiência com modernidade. Segredo do sucesso.

Além de investirmos no jornalismo, também o fazemos com relação à equipe comercial e à equipe interna, de modo que todos interajam para a qualidade, e também pesquisamos e buscamos parcerias que somem, que contribuam para o crescimento do setor e que estejam na mesma sintonia: é o caso do Prêmio Top do



Valeria Lima de Azevedo Nammur,
Diretora Executiva

Transporte, reconhecido e consagrado, e da Cemat – Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística, onde somos a mídia oficial. Estamos sempre onde o cliente do nosso cliente está. A Logweb é um time vencedor.

Nestes últimos 10 anos, também investimos na qualidade da nossa distribuição. Nossa circulação é nacional e hoje já estamos presentes, também, em alguns países, principalmente da América do Sul. E complementamos as informações com a inserção da revista completa no nosso site, pronta para ser lida ou impressa, ou, ainda, encaminhada para outra pessoa. E, mais ainda, estamos colocando a revista em bancas estratégicas. E, nesta edição, estreamos uma nova formatação da revista – tenho certeza que a leitura será ainda mais agradável.

Com o crescimento da revista, o amadurecimento do mercado e a exigência dos clientes, achamos que seria importante afiliarmo-nos a um órgão de controle de veiculação, assim começou nossa relação com o IVC. Essa ação foi e está sendo importante para nós e nossos clientes, já que se trata de um órgão reconhecido internacionalmente e tem nos mostrado a importância do seu trabalho na segmentação e especialização do nosso mailing list. Hoje, comprovadamente, atuamos em todo segmento da indústria, do comércio e do varejo, levando informação de qualidade para nossos leitores e trazendo retorno de mídia para nossos anunciantes.

Visite nosso site
www.alternador.com.br



Além da maior variedade em **ALTERNADORES e MOTORES DE PARTIDA**, desenvolvemos aparelhos de acordo com sua necessidade.



CONSULTE-NOS!

Tel. 11 **2242.6199**

Nextel **111*27233**

dokcar@dokcar.com.br

www.alternador.com.br

Josef Zech, ex-diretor da Panalpina, fala sobre a evolução da logística mundial e os obstáculos no Brasil

O ex-diretor-geral da empresa no Mercosul explica como a logística se tornou essencial para os negócios no país e o que ainda precisa ser feito para que se chegue à excelência nas atividades.



A Panalpina (Fone: 11 2165.5500) se despediu, em outubro último, de um de seus grandes profissionais de carreira, Josef Zech, ex-diretor-geral no Mercosul e que atuou por 40 anos na empresa.

A presidente global e CEO da Panalpina, Monika Ribar, veio da Suíça especialmente para a despedida de Zech e fez um discurso emocionado sobre o diretor. “Quando a Panalpina veio para o Brasil, tínhamos muitos desafios a serem superados. E o Zech foi muito importante para que atingíssemos o sucesso no país. Ele sempre carregou consigo a essência da Panalpina”, disse.

Com toda a experiência que adquiriu em 40 anos de empresa, 25 deles apenas no Brasil, Zech acompanhou a evolução da logística brasileira de perto. Desde

a assimilação do termo logística até investimentos pesados em infraestrutura, tudo foi acompanhado pelo executivo. Essa bagagem de conhecimento fez com que a Logweb realizasse uma entrevista exclusiva com Zech, agora aposentado, buscando um olhar especialista e aprofundado sobre todo o desenvolvimento do segmento nas últimas décadas, desde o interesse empresarial sobre o setor até os problemas de infraestrutura ainda presentes no Brasil.

Logweb: Como era trabalhar a logística 40 anos atrás, de modo geral, quando o senhor entrou para a equipe da Panalpina?

Zech: Na realidade, há 40 anos não existia o termo logística. Havia, sim, empresas especializadas em transportes internacionais que se subdividiam em transporte marítimo, terrestre, aéreo, etc. Também não existia a informática, o computador. Tudo era mais lento e complicado. Os barcos demoravam muito para chegar a seu destino, os aviões eram menores, o fluxo dos documentos entre origem e destino era muito mais lento e complexo.

Logweb: Como se deu a evolução da logística ao longo desses 40 anos?

Zech: A globalização foi a responsável por toda a evolução da logística no mundo. Antes, as empresas procuravam produzir seus produtos nas mesmas regiões em que eram comercializados e consumidos. Por exemplo, uma fábrica que produzia na Europa, colocava seus produtos no próprio mercado europeu. Com o aumento da concorrência e a necessidade de produzir com preços mais baixos e, portanto, mais competitivos, as empresas passaram a buscar novas áreas, com custos de produção mais baixos. A América Latina e, principalmente, a Ásia se tornaram polos de suprimentos e mão-de-obra. Essa globalização fez crescer não somente a logística no mundo, como provocou o desenvolvimento e aperfeiçoamento das empresas de logística.

Logweb: Quais as principais diferenças entre a logística desenvolvida há 40 anos e agora?

Zech: No meu ponto de vista existem dois fatores decisivos que mudaram e desenvolveram totalmente a logística. Primeiro, a tecnologia. Hoje, todos os processos são informatizados, portanto, mais ágeis, mais controlados, dando ao cliente a possibili-

dade de se manter informado e atualizado em tempo real. Segundo, o aperfeiçoamento das empresas de logística, que hoje englobam todas as necessidades do cliente. Anteriormente, o cliente tinha de contratar para cada etapa do transporte de sua carga uma empresa específica, enquanto que, hoje, uma única empresa se encarrega de fazer todo o processo logístico, desde o picking até a entrega.

Logweb: Qual a importância do setor de logística num país como o Brasil?

Zech: Em um país com as dimensões do Brasil, a logística pode ser o fator decisivo para torná-lo competitivo dentro do mercado mundial.

Logweb: De que maneira o senhor acredita que a Panalpina se tornou referência nesse setor perante o mercado?

Zech: A Panalpina foi uma das pioneiras em logística internacional. Já nos anos 70, quando as empresas brasileiras incrementaram suas vendas para o exterior, a Panalpina estava presente, assessorando e mostrando aos seus clientes os melhores caminhos. A Panalpina foi e é inovadora, sempre oferecendo ao mercado novos produtos. O último exemplo disso é o nosso próprio voo de Huntsville para Viracopos.

Logweb: Quais os principais obstáculos enfrentados pela empresa, a seu ver, para que conseguisse atuar no mercado logístico brasileiro? Como a Panalpina superou esses obstáculos e se firmou como um dos grandes players do setor?

Zech: A meu ver, os maiores obstáculos existentes são a infraestrutura deficitária dos portos e aeroportos e a burocracia brasileira, que dificulta todo o processo logístico. A Panalpina, com relação à burocracia, prima pelo perfeccionismo, fazendo com exatidão tudo que é solicitado pelas autoridades brasileiras, desta forma evitando atrasos, por exemplo, nas liberações de carga. Com relação à infraestrutura, nós tentamos encontrar alternativas que evitem os estrangulamentos existentes nos portos e aeroportos.

Logweb: Quais as diferenças no mercado logístico brasileiro em relação aos de outros países em que o senhor já atuou?

Zech: Hoje, a grande diferença é o "custo Brasil". A maioria dos mercados se deu conta de que o custo logístico é um dos principais fatores para serem competitivos e investiram muito neste setor. O Brasil ainda precisa dar esse passo.

Logweb: Na sua visão, o que é imprescindível para que seja possível realizar uma logística bem feita?

Zech: Profissionais competentes e bem treinados e sistemas informatizados.

Logweb: Quais as tendências atuais e para os próximos anos, na logística brasileira e global?

Zech: Indubitavelmente, a logística só tende a crescer no mundo todo. No meu ponto de vista, a globalização só tende a crescer e continuar. Com relação à armazenagem e aos Centros de Distribuição, eu vejo uma área de muito crescimento, as empresas começaram a perceber que a terceirização é o melhor caminho a seguir. Isso pode ser constatado pelo grande número de Centros de Distribuição que existem e estão sendo construídos ao longo das estradas.

Logweb: Que investimentos ainda são necessários para que o setor continue em crescimento no Brasil?

Zech: Sem sombra de dúvida, a infraestrutura dos portos e aeroportos brasileiros tem de ser melhorada. Outro ponto fundamental é a profissionalização da

área. É necessária a criação e a incrementação de cursos, tanto no nível técnico como universitário na área de logística.

Logweb: Qual o papel do poder público no que se refere ao setor de logística no Brasil? E o que ele faz para fazer a logística nacional crescer e o que deixa a desejar?

Zech: O papel seria de regulamentar a área e fazer cumprir suas regras. Investir mais em infraestrutura, criando alternativas de transporte, como redes fluviais e ferrovias, melhorando e construindo mais estradas e acessos aos portos e aeroportos brasileiros. O que vejo de modo muito positivo é o movimento que está sendo feito para privatização dos portos e aeroportos, a exemplo do que acontece na Europa e nos Estados Unidos. LOGweb

15 anos

Sua logística industrial de qualidade está aqui



Serviços logísticos projetados especialmente para a operação da cadeia de suprimentos da sua empresa!

Cuide de seus negócios, sua logística merece um atendimento adequado e adaptado à sua necessidade!

www.brucai.com.br

Segurança, agilidade na informação e total acuracidade dos estoques

armazenagem



Cumprimento de prazos e total garantia no transporte de seu produto

transporte



BRUCAI logística
transportes armazenagem e distribuição

HAMBURG SÜD RECEBE PRÊMIOS POR AÇÕES AMBIENTAIS

A Hamburg Süd (Fone: 11 5185.5600) foi homenageada por sua conduta sustentável e ambientalmente correta. No final de julho, a empresa recebeu o Prêmio de Qualidade do Ar entregue pelo Grupo de Ação Ar Limpo da Baía de San Pedro (apoiado pelos portos de Los Angeles e Long Beach). E no início de agosto, foi reconhecida com o Prêmio Guardiã do Golfo, entregue pela Agência de Proteção Ambiental dos Estados Unidos (EPA). Este Prêmio foi concedido na categoria “Binacional” em razão de a empresa de navegação ter participado voluntariamente de medidas destinadas a reduzir as emissões no Golfo do México. Com isso, a Hamburg Süd escalou os portos de Veracruz, Altamira e Houston com o portacontêineres “Cap San Lorenzo” usando combustível com apenas 0,1% de enxofre.

COMEÇARAM AS OBRAS PARA O PRIMEIRO CONDOMÍNIO LOGÍSTICO VERDE DO SUL DO BRASIL

Tiveram início, em dezembro último, as obras de terraplanagem para a construção do primeiro condomínio logístico verde do Sul do Brasil, que será inaugurado em 2012. Localizado próximo ao Expotrade, em Pinhais, região metropolitana de Curitiba, o empreendimento terá uma área de 138.000 m² e foi projetado para receber a certificação LEED GOLD, concedida pelo USGBC – United States Green Building Council. O condomínio deverá ter um sistema de telemedicação remota, desenvolvido pela SmartGreen do Brasil, que fará a leitura, via wireless, do consumo de água e energia para cada condômino. “Só esse sistema equivale a nove pontos de um total de vinte para obtenção do selo LEED. Além disso, é capaz de identificar eventuais perdas ou

CD DA PROCTER & GAMBLE CONQUISTA LEED OURO

Os 38.000 m² de área construída do Centro de Distribuição da P&G – Procter & Gamble (Fone: 19 3878-8034), no pé do pico das Agulhas Negras, RJ, embarcaram procedimentos e tecnologias que renderam ao empreendimento a certificação LEED GOLD, concedida pelo USGBC – United States Green Building Council. Com consultoria da OTEC – empresa especializada em consultoria de sustentabilidade e eficiência energética – e projeto arquitetônico assinado pelo escritório Alcindo Dell’Agnese Arquitetos Associados, o prédio, pertencente a Bracor para uso da P&G pelo sistema ‘build to suit’, se destaca no universo dos edifícios certificados por sua condição de imóvel logístico. O projeto favoreceu as vagas de bicicletas e destinação preferencial a veículos que usam combustível alternativo. O terreno tem generosa área vegetada, sendo que parte dela é uma APP – Área de Preservação Permanente que contribuiu para atingir o crédito de áreas mínimas com vegetação natural ou adaptável. O centro de distribuição da P&G obteve 80% dos créditos do LEED para a categoria água. Entre outras providências, o paisagismo adotou uma vegetação autossuficiente, dispensando o uso de irrigação permanente e, portanto, de uma rede de sprinkler e grips. Todos os metais sanitários são economi-

zadores, além de válvulas de acionamento duplo e torneiras de pressão. O empreendimento alcançou 90% de pontuação na categoria de eficiência energética e atmosfera do LEED, e todo o projeto foi comissionado. “O uso de iluminação zenital e da integração entre iluminação natural e iluminação artificial e aplicação de brises em parte das fachadas são recursos que, somados à pintura branca da cobertura, permitiram drástica redução no consumo de energia projetado para o edifício. O ajuste das estratégias de projeto garantiu uma redução de 75% do uso de iluminação artificial”, revela David Douek, diretor da OTEC, responsável pelo processo de certificação. “E uma economia de 25% no consumo de energia elétrica”, completa o engenheiro Carlos Eduardo Poli Sisti, gerente de Engenharia da Bracor. Segundo ele, essas soluções dispensam o uso de iluminação artificial praticamente o dia todo. O sistema de ar condicionado foi cuidadosamente pensado, com a fixação de sistema de URV com COP mais elevado, o que colaborou para o excelente desempenho energético do edifício. “O centro de distribuição conseguiu junto ao USGBC todos os pontos na categoria de inovação. E, de maneira geral, esse projeto superou as metas inicialmente estabelecidas para desempenho exemplar”, conclui Douek.

SANTOS BRASIL SUBSTITUI COMBUSTÍVEL NA FROTA DE 58 VEÍCULOS LEVES PARA REDUZIR A EMISSÃO CO₂

O combustível utilizado na frota de veículos leves da Santos Brasil (Fone: 13 2102.9000) – os 58 automóveis que realizam a locomoção de equipes, inspeção,

Depoimentos 10 anos revista Logweb

“A Cargomax quer parabenizar toda equipe da Logweb pelos 10 anos da revista! São 10 anos nutrido o mercado logístico com qualidade, novidades, informações importantes e matérias bem colocadas, além do site que a Logweb disponibiliza para todos! Conhecemos a diretora executiva da Logweb há pelo menos 25 anos – Valeria Lima – e também queremos parabenizá-la pelo seu respeito ao trabalho nesta revista!”

Alexandra Kyrillos,
diretora da Cargomax

“A Abrange Logística parabeniza a revista Logweb pelos 10 anos trazendo para nós, agentes do setor de logística, informações de relevância e qualidade. Nossos parabéns a toda esta equipe que desenvolve um trabalho de excelência. Desejamos muitas décadas de crescimento e sucesso!”

Percival Margato Júnior,
presidente da Abrange Logística

“Uma década já se passou e a revista Logweb manteve seu propósito em divulgar nas suas edições informações transparentes; reportagens interessantes; pesquisas confiáveis; serviços logísticos; entrevistas consistentes e premiações que sempre honramos em participar. O Grupo Lagoinha/Lagexpress não poderia deixar de manifestar as congratulações pelos 10 anos de existência da Logweb. Parabéns!”

Warily Borges, gerente comercial filial SP da Transportadora Lagoinha Ltda./Translag Transporte e Logística Ltda.

movimentação de materiais e outros serviços internos no Tecon Santos e nas unidades de logística da companhia (Centro Logístico Industrial Aduaneiro na Alemoa e no Guarujá, centros de distribuição em São Bernardo e Jaguaré, SP) – foi substituído pelo etanol. Até então, o combustível utilizado era a gasolina.

Contudo, toda a frota já é bicombustível, o que permitiu a rápida modificação. O objetivo foi reduzir a emissão de CO₂. Desde 2007, a Santos Brasil mapeia as emissões de Gases do Efeito Estufa (GEE) no Tecon Santos. Os inventários, que a partir de 2008 também incluíram suas unidade de logística, levam em consideração emissões diretas, como consumo de combustível, e indiretas, por consumo de energia e por outras fontes, como consumo de combustíveis em frotas de transporte de funcionários. Um dos principais objetivos do inventário é revisar a matriz energética e buscar fontes mais limpas e renováveis para as operações, a exemplo da frota de veículos leves modificada.

PORTOS PARANAENSES TERÃO PLANO DE COMBATE À POLUIÇÃO POR ÓLEO

Os Portos de Paranaguá e Antonina (Fone: 41 3420.1100) terão um Plano de Área para Combate à Poluição por Óleo. O documento, elaborado a partir dos planos de emergência individual de todas as empresas que trabalham com óleo na área portuária, irá garantir mais segurança nas operações. Em cumprimento às leis federais 9966/00 e 4871/03, todos os portos organizados brasileiros precisam ter planos de área para combate ao derramamento de óleo. Foi formado um grupo de trabalho para discutir a criação do plano para os portos

de Paranaguá e Antonina. Em Paranaguá, as empresas Cattalini, União Vopak, Fospar e Ponta do Félix já têm um plano de área que atende à legislação vigente. A meta agora é ampliar o plano a todas as empresas que utilizam dutos, tanques e marinas, que trabalham com óleo e podem causar acidentes.

JOHNSON CONTROLS LANÇOU PROGRAMA DE LOGÍSTICA REVERSA PARA BATERIA 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 até o final de 2011. “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. Logweb

Depoimentos
10 anos revista Logweb

“A BMC acredita que toda a equipe *Logweb* conhece muito bem os interesses de seus leitores e por isso ela se mantém há 10 anos com excelência e credibilidade no mercado editorial segmentado. Para nós, a revista é uma referência entre as publicações que lidam diariamente com operações logísticas, sempre atualizada e atenta às principais tendências. Parabenzamos e apoiamos toda a equipe e desejamos muitos mais anos de sucesso.”

José Alberto Bueno,
diretor de Suporte ao
Produto da BMC Máquinas



Você acaba de encontrar o
OPERADOR LOGÍSTICO
que a sua empresa buscava!

KMC
LOGÍSTICA

Armazéns Gerais
Transportes Rodoviários
Aluguel de Equipamentos
Consultoria em Logística

11 4496-5577
www.kmclogistica.com.br | comercial@kmclogistica.com.br

São Paulo | Sergipe | Pernambuco | Paraná | Minas Gerais

MAN Latin America anuncia o maior investimento de sua história no Brasil

A MAN Latin America (Fone: 0800 019.3333) projeta o seu maior investimento para ampliar as operações no Brasil entre 2012 e 2016. O foco dos próximos passos está em aumentar a oferta de veículos comerciais das marcas Volkswagen e MAN, inclusive atuando em nichos de mercado ainda não explorados e aumentando a sua capacidade produtiva. “Os investimentos serão concentrados em ampliação da fábrica para absorver os volumes projetados para o futuro, bem como em desenvolvimento de novos produtos completando ainda mais o nosso line-up”, explica José Ricardo Alouche, diretor de vendas, marketing & pós-vendas da empresa.

Entre 1995 e 2011, a companhia teve três ciclos de grandes investimentos, totalizando R\$ 3 bilhões. Agora, será somada a quantia de R\$ 1 bilhão a esse valor para, de acordo com Alouche, capacitar a empresa a atender as demandas dos mercados brasileiros e de exportação, com maiores volumes e com a introdução de novos segmentos do mercado em que a MAN ainda não atuava.

A MAN estima que o crescimento será intenso e constante nos próximos anos dentro dos mercados em que atua. Por isso, precisa estar preparada para atender os novos volumes, com produtos atualizados e capacidade de entrega de volume de produção superior.

Os recursos investidos serão provenientes das próprias operações da MAN Latin America. “Investiremos no desenvolvimento de uma



Alouche: “estimamos um crescimento grande nos próximos anos e temos que estar preparados para atender o mercado”

nova geração de veículos, em novas motorizações e na pesquisa de tecnologias sustentáveis. Faremos, ainda, a prospecção de segmentos do mercado onde ainda não atuamos, e consolidaremos a marca MAN na América Latina”, descreve Roberto Cortes, presidente da companhia, durante o anúncio do investimento, em audiência com a presidente Dilma Rousseff, em Brasília.

Os investimentos são fruto do desempenho dos negócios do grupo no país e, segundo o CEO da MAN SE, Georg Pacht-Reyhofen, serão valiosos em um mercado que oferece potencial para um crescimento ainda maior.


Embora este grande investimento esteja sendo realizado na empresa, nada muda internamente. De acordo com Alouche, a estrutura atual já comprovou que é eficiente e eficaz e, por isso, nada está sendo planejado nesse sentido. No entanto, a empresa já está preparada para possíveis reestruturações de mão-de-obra.

“É de se esperar que com o aumento da demanda, haverá mais necessidade de contratação de pessoal. No entanto, estruturalmente não haverá modificação”, continua.

CRESCIMENTO EM RESENDE

Graças a investimentos realizados em suas instalações e às contratações de mão de obra feitas ao longo dos últimos dois anos, a MAN Latin America oferece atualmente um portfólio variado de produtos, com 5,5 a 74 toneladas de peso bruto total. Empregando quase 7 mil colaboradores, hoje a unidade de Resende é capaz de produzir até 82 mil caminhões e ônibus por ano, em três turnos diários.

A área total da empresa no sul fluminense está sendo ampliada nos últimos anos. Além de contar com um terreno de 1.000.000 m² em Resende para abrigar as empresas do Consórcio Modular, a companhia também possui área para testes off-road, com mais 1.000.000 m², localizada em Barra Mansa, RJ. Em 2011, a montadora adquiriu mais 1.500.000 m² em Porto Real, RJ, para abrigar o futuro Centro Logístico de Vendas e seu estoque.

Além desses investimentos, três fornecedores ficarão mais perto da fábrica de Resende. ArvinMeritor, Maxion e Suspensys terão fábricas nos arredores da MAN Latin America no local. O processo de terraplanagem já foi iniciado para a preparação das construções prediais e as empresas, que facilitarão o processo de pré-montagem, logística e distribuição de peças, começarão a operar a partir de junho de 2012, em terreno de 100.000 m². 

Depoimentos
10 anos revista Logweb

“A história da Logweb não se resume aos seus 10 anos. Apesar de uma data marcante, um acontecimento, os 10 anos não expressam a experiência dos profissionais que com coragem transformaram um sonho em realidade. Podemos afirmar que o jornalismo de logística nasceu com seus profissionais que, com competência, divulgam as notícias. Pioneira e imparcial, a Logweb marca o setor com inovação contínua, sendo a primeira a criar uma newsletter atualizada semanalmente, versão eletrônica completa, interatividade em seu portal web e muito mais. Parabéns Logweb por seus primeiros 10 anos!”

Edson Carillo, diretor da Connexion Brasil | Supply Chain Engineering

“Parablenzo a publicação pela cobertura, ágil e precisa, do processo de transformação do setor logístico, ao longo da última década.”

Deivid Garcia, superintendente comercial da GTM Máquinas e Equipamentos

“A Logweb tem importante papel na discussão e difusão dos conhecimentos na área de logística no Brasil. Criou um ambiente dinâmico e inovativo propício para a troca de informações e crescimento dos profissionais e empresas do setor de logística e Supply Chain. Parabéns pelos 10 anos de sucesso.”

Prof. Orlando Fontes Lima Jr, LALT UNICAMP

WAREHOUSE ADVANTAGE

UM ARMAZÉM CHEIO DE VANTAGENS PARA VOCÊ.

DESDE
2005
NO BRASIL

ESTRUTURA
COMPLETA DE
SUORTE
NO BRASIL

TECNOLOGIA
DE PONTA

ADAP
TABILI
DADE

FÁCIL
E RÁPIDA
ATUALI
ZAÇÃO

MENOR
CUSTO TOTAL
DE PROPRIEDADE
(TCO)

SUORTE
24 HORAS
POR DIA
7 DIAS POR SEMANA

AUMENTO
DE PRODU
TIVIDADE

MAXIMIZAÇÃO
DA EFICIÊNCIA
OPERACIONAL

WMS TMS
LMS S&OP
DEMAND PLANNING
CONSULTORIA
SERVICE
DESK

4 LÍDERES
DE SECTOR
DE MERCADO
NO BRASIL
SÃO CLIENTES
OTIMIS

A Otimis apresenta o Warehouse Advantage da HighJump Software. Uma solução que incorpora as melhores práticas globais de gerenciamento de armazéns e traz tecnologia de ponta, oferecendo funcionalidades robustas necessárias para maximizar a eficiência operacional.

Atacado farmacêutico financia varejo do setor no Brasil

O curto prazo dado para que o varejo pague os medicamentos comprados dos laboratórios farmacêuticos brasileiros é o principal fator para que o atacado do setor acabe por financiar o segmento varejista.

Essa é a visão sustentada por Luiz Fernando Buainain, presidente da Abafarma – Associação Brasileira do Atacado Farmacêutico (Fone: 11 5080.3636), sobre as atuais condições em que varejo e atacado de medicamentos se encontram no país. “As condições comerciais desse

setor vêm da indústria, dos laboratórios para o distribuidor. Temos média de 18 a 23 dias para realizar o pagamento ao laboratório, enquanto o mercado varejista pede pelo menos 35 dias para esse pagamento. Com isso, os clientes atacadistas acabam compensando os do varejo, que demoram mais para pagar, esperando que o cliente final compre os remédios nas lojas”, explica Buainain.

O resultado dessa política de pagamento também afeta as distribuidoras de medicamentos. Como os prazos de pagamento concedidos aos varejistas

ultrapassam um mês, enquanto as indústrias oferecem ao atacado menos dias, a margem de lucro das distribuidoras se mantém apertada, mesmo com a entrega eficiente dos remédios.

Hoje, além de entregar os medicamentos, as distribuidoras ainda atuam com o armazenamento de grande parcela dos produtos, gastam com segurança e tecnologia de rastreamento dos caminhões, todos custeados internamente, arcando com os prejuízos de atuar em negociação mais flexível com varejistas.

De acordo com Buainain, é necessária uma revisão de prazos de pagamentos dos distribuidores, de forma que não se fechem portas entre varejo e atacado. “Essa revisão é necessária, pois com a atual forma de pagamento, muitas distribuidoras acabam fechando por não conseguirem se manter sem receber os valores devidos dentro de um cronograma aceitável para um negócio saudável”, afirma.

comprar quantidades expressivas de medicamentos, pois a demanda para o consumidor final não condiz com essa grande compra. Como as vendas acontecem paulatinamente, não há necessidade de manter estoque, inclusive, pois os produtos são muito perecíveis.

Já o atacado farmacêutico, segundo o presidente da Associação, já possui um know-how de distribuição por todo país e trabalha com todos os tipos de medicamentos, sem distinções, pois irá distribuí-los para redes de drogarias e hospitais de acordo com uma demanda existente, muito maior que a do varejo. Atuando com diversos remédios, é natural que a compra seja mais expressiva. Outro fator que diferencia o atacado do varejo é que o primeiro negocia com quase todos os laboratórios existentes, enquanto o segundo, muitas vezes, não consegue atender a essa expectativa.

Sobre o mercado atacadista, Buainain afirma que “para ter sucesso neste ramo, não basta

LOGÍSTICA VAREJISTA X LOGÍSTICA ATACADISTA

Apesar de trabalharem no mesmo segmento, distribuindo medicamentos, a logística do varejo farmacêutico se diferencia em diversos pontos da logística atacadista.

O distribuidor compra grande quantidade de produto. O varejo não consegue

Buainain: novas distribuidoras não foram abertas nos últimos anos, mas as que já atuam no mercado estão com atuações muito sólidas



MOVELEV
Assessoria, Serviços
e Com. de Equipamentos Ltda.

- ASSISTÊNCIA TÉCNICA • REFORMAS
- LOCAÇÕES • VENDA DE PEÇAS
- VENDA DE EQUIPAMENTOS

DEMAIS PRODUTOS

- Porta Paletes
- Mezanino
- Estantes
- Drive-in
- Cantillever
- Divisórias

11 2423-4545
12 3655 1513



www.movelev.com.br

Serviço autorizado Still do Brasil



apenas ter uma frota. A entrega é um serviço especializado e exige muito conhecimento sobre logística, capital de giro e finanças sólidas. A atividade é fundamental para o acesso da população à saúde, mas ainda carregamos o estigma de sermos meros intermediários”.

Segundo informações cedidas pela Abafarma, de acordo com dados do IMS Health, o volume de medicamentos distribuídos pelas maiores empresas do setor no país superou R\$ 19,5 bilhões só no primeiro semestre de 2011.

FUTURO FARMACÊUTICO

Com a ascensão financeira da classe C, que hoje representa 48% dos consumidores desses produtos, e a criação de programas como o Farmácia Popular, que dá descontos em medicamentos voltados

para doenças importantes, o cenário do setor farmacêutico é promissor.

Apenas em 2011 a indústria teve faturamento de R\$ 40 bilhões. Em cinco anos, esse faturamento deve dobrar. “Acredito que chegaremos ao faturamento de R\$ 80 bilhões ou mais nos próximos cinco anos. Os programas estatais, como o Farmácia Popular, o aumento da compra da classe C e o crescimento do poder aquisitivo do brasileiro representam grande parte desse faturamento”, anuncia Buainain.

Para atender toda a demanda, o setor está investindo em melhorias. A tecnologia é uma das áreas que mais recebe atenção. “O WMS, pick by light e pick by monitor já são muito usados no segmento. A tendência atual é otimizar a

logística no que diz respeito à tecnologia usada na expedição dos produtos, com novas técnicas”, explica o presidente da Abafarma.

No entanto, apesar das boas previsões, diversos obstáculos ainda freiam o desenvolvimento do setor farmacêutico. Entre eles está a infraestrutura brasileira para o transporte dessas cargas e a segurança que essa atividade exige. Para isso, maciços investimentos ainda são necessários para que se chegue ao panorama ideal. Outro problema encontrado é a pouco eficiente logística reversa do setor. A política de devolução dos produtos vencidos para a indústria ainda é muito complicada e cria gargalos em toda cadeia, tornando necessária a revisão dos procedimentos voltados para o assunto. **Logweb**

Depoimentos
10 anos revista **Logweb**

“A revista *Logweb* está entre os principais veículos de comunicação voltados para o setor de logística. Seu conteúdo revela a importância da informação rápida no segmento e sua distribuição nacional faz com que grandes empresas se tornem alvo de sucesso, contando com a qualidade da mídia impressa e eletrônica que são essenciais para acompanhar as constantes mudanças do mundo moderno. A revista *Logweb* representa a boa informação com velocidade. A Ativa Logística parabeniza a *Logweb* pelos seus dez anos de sucesso.”

Newton Tosim, diretor da Ativa Logística

www.trelleborg.com



TRELLEBORG



**Linha Industrial
Trelleborg.**

ALTA DURABILIDADE

Toda empresa pode economizar tempo e dinheiro utilizando pneus que duram mais. Os pneus industriais da Trelleborg, sejam eles superelásticos ou pneumáticos, são feitos com compostos de alta qualidade que garantem maior durabilidade e performance.



Eska XP Não mochoante Mastertrac Dura TR 900 T-300 T-400 SR 800 e 900

Grupo Santa Joana utiliza sistema de rastreabilidade no padrão GS1

Em busca de tecnologias que minimizem os riscos aos pacientes que utilizam os hospitais da rede, o Grupo Santa Joana (Fone: 11 5080.6000) passou a utilizar, há dois anos, o GSI DataMatrix para rastrear os medicamentos. Trata-se de um código bidimensional de conteúdo variável que possui uma grande capacidade de armazenamento de dados, podendo ser impresso em tamanhos minúsculos e, ainda, manter a capacidade de leitura e armazenamento. Com essa grande capacidade, o código carrega as informações de lote e validade, dados indispensáveis para a área da saúde, além das informações necessárias para identificar o produto e o fabricante. O sistema já está sendo usado no Hospital e Maternidade Santa Joana e na Maternidade Pro Matre Paulista.

A rastreabilidade dos produtos através da leitura dos códigos DataMatrix ainda é pouco utilizada pelos hospitais no Brasil, devido à necessidade de atualização de hardware e software.


De acordo com Ana Paola Negretto, coordenadora de farmácias do Grupo Santa Joana, o processo de rastreabilidade recebeu maior segurança por meio da automação. “Com a leitura do código GSI DataMatrix, o lote e a validade dos medicamentos são inseridos automaticamente no sistema informatizado do hospital, tornando a informação mais segura”, explica.

A segurança no uso dos medicamentos é uma disciplina extensa com processo iniciado na aquisição de produtos de fornecedores homologados e a autenticidade dos mesmos é uma preocupação constante. Como afirma

Ana Paola, a rastreabilidade não ocorre apenas das portas do hospital para dentro, ela é iniciada na produção da matéria-prima. Todos os dias os farmacêuticos do grupo monitoram as informações de recolhimento de produtos e roubo de cargas. Essas informações são cruzadas com os lotes adquiridos pelo Grupo Santa Joana e, havendo a necessidade, é possível localizar cada unidade de medicamento. O lote inserido corretamente no sistema de rastreabilidade permite que esse processo seja realizado. “A leitura visual de um lote é bastante difícil, não só por ser um código alfanumérico, onde um 'A' pode ser confundido com um '4', um '8' com um 'B', mas, também, por estar impresso de forma muitas vezes ilegível na embalagem secundária ou primária do medicamento. Com a leitura do código DataMatrix, a etapa de digitação de lote e validade de um medicamento foi eliminada e a etapa de unitarização dos medicamentos, quando o código está impresso na embalagem primária, também. Dessa forma, o processo tornou-se mais ágil e assertivo, garantindo maior segurança no uso do medicamento”, ilustra.

Para um medicamento ser utilizado em um hospital ele deve ser identificado internamente com nome, lote e validade. Esse processo pode ser manual ou automatizado e é totalmente dependente da inserção correta dos dados no sistema informatizado. “Há mais de uma década os farmacêuticos e administradores hospitalares lutam pela identificação dos produtos nas embalagens primárias com lote e validade, para que não haja necessidade de identificação interna”, analisa Ana Paola.

Cada hospital possui um processo interno de reidentificação de cada unidade de medicamento, de comprimidos a ampolas, com nome, lote e validade dos mesmos. Dessa forma, pode-se monitorar comprimido a comprimido dispensado a cada paciente. “O processo manual é inseguro, uma vez que pode ocorrer erro de identificação e um produto pode receber a etiqueta de outro, gerando erros de medicamento, que podem até ser graves. Graças ao avanço da tecnologia, o uso do código GSI DataMatrix nas embalagens primárias dos medicamentos tornou-se realidade e as etapas de reidentificação dos medicamentos estão sendo eliminadas, conferindo maior segurança no uso dos medicamentos”, continua Ana Paola.

A utilização do GSI DataMatrix para a rastreabilidade hospitalar deu ao Grupo Santa Joana, em 2011, o Prêmio Automação, na categoria Saúde. Em sua 14ª edição, o prêmio anual homenageia as empresas que se destacaram no setor de automação ao longo do ano, por meio de ações conjuntas com a GSI. “O Prêmio Automação para o Grupo é o reconhecimento do trabalho que desenvolvemos. Há mais de décadas buscamos alternativas para minimizar os riscos inerentes ao processo de recebimento, unitarização e dispensação de medicamentos. Ao percebermos no código GSI DataMatrix essa oportunidade, o Grupo Santa Joana não hesitou em implementar o uso do código, atualizando seus processos e fomentando junto à indústria e outros hospitais a impressão e o uso do código. Por isso, receber essa premiação nos traz grande satisfação e orgulho”, finaliza. 

Depoimentos
10 anos revista Logweb

“Obrigado por terem enriquecido a cada mês nosso conhecimento sobre logística, obrigado por terem mantido ao longo do tempo a ética editorial, parabéns pelos 10 anos e que venham outros muitos anos de sucesso.”

Marcos Antonio Costa,
gerente comercial da
Cassioli Brasil Ltda.

“A Diretoria da AEAMESP sente-se honrada em poder manifestar sua opinião sobre a magnífica trajetória da revista *Logweb* nesses 10 anos de atividades bem-sucedidas no mercado editorial das revistas especializadas em transportes. No decorrer desses anos, a revista *Logweb* esmerou-se na elaboração de matérias de extrema importância para a nossa economia e, principalmente, no setor empresarial. Poderíamos mencionar algumas matérias que chamaram nossa atenção nesse período, porém, preferimos elogiar todo o conteúdo editorial, uma vez que consideramos todos os temas de relevante interesse para aqueles que trabalham no setor de transportes. Trata-se, portanto, de um veículo especializado que brinda seus leitores com notícias e reportagens de grande destaque do setor. Aproveitamos, também, a oportunidade para parabenizar toda a equipe de reportagem da revista *Logweb* pelo excelente trabalho que desenvolveu nestes 10 anos de atividades.”

José Geraldo Baião,
presidente da AEAMESP –
Associação dos Engenheiros
e Arquitetos de Metrô

RTF do Brasil busca interagir com todos os envolvidos na contratação do frete

A RTF do Brasil (Fone: 11 5575.6286) é uma empresa do grupo Real Time Freight que trabalha com soluções SaaS, sigla para Software as a Service, beneficiando a comunicação entre os operadores logísticos e a parte contratante do serviço.

Segundo John Pellizzetti, CEO da empresa, “a RTF trabalha para beneficiar todo o ciclo de comunicação no setor de logística, incluindo os embarcadores e operadores logísticos e as transportadoras. Nossa concorrência principal é de telefone, e-mail e fax”.

O SaaS funciona da seguinte maneira: estruturado de forma parecida com as redes sociais Facebook e LinkedIn, os participantes do setor de transportes rodoviários podem aumentar e melhorar seus relacionamentos com outros players e clientes. “Por exemplo, se um contrato de longo prazo existe entre um remetente e a transportadora, nosso sistema pode melhorar a comunicação diária significativamente, reduzindo assim mal-entendidos. O resultado é uma maior colaboração e menos tempo inativo para caminhões que produz economias de custos e ganhos de rendimento”, comenta o CEO.

Existem muitos problemas ao se contratar um serviço de frete, e a falta de comunicação é um deles. “O embarcador quer saber que as cargas são atendidas, princípio que quem é responsável internamente para quem é responsável externamente. Há muita confusão na gestão do frete. Quanto mais o embarcador pode ver em tempo real, melhor será a gestão em tempo real”, comenta Pellizzetti.

A solução da RTF busca atender esta demanda que só prejudica o setor, com uma melhoria na gestão de conta-

tos, resultando em um melhor planejamento de capital para a transportadora. **Logweb**



Pellizzetti: “quanto mais o embarcador pode ver em tempo real, melhor será a gestão em tempo real”

tos, resultando em um melhor planejamento de capital para a transportadora. **Logweb**

Falta espaço para armazenagem? A Nautika tem a solução.



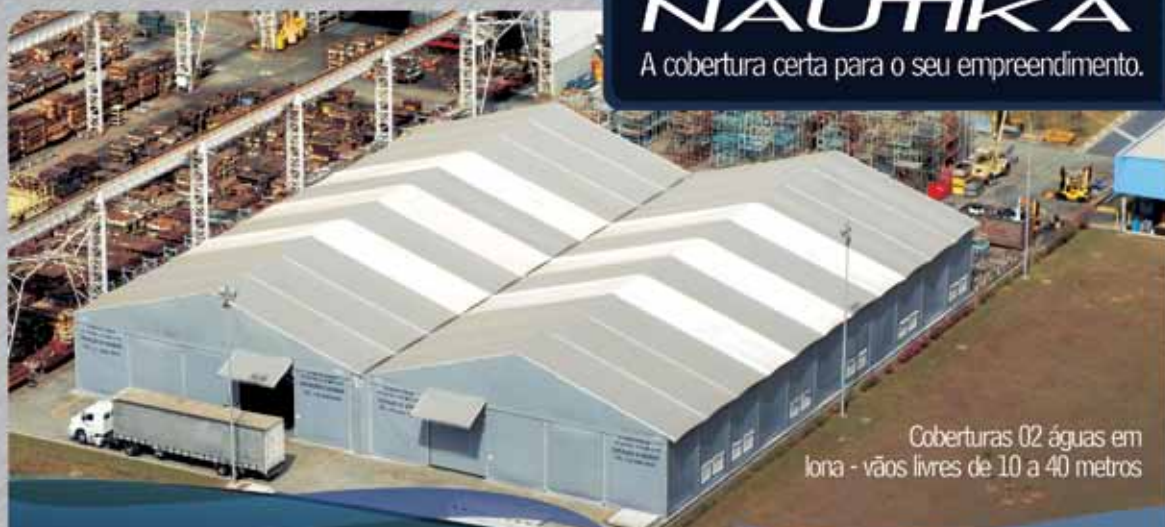
Coberturas 02 águas em zinco



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

Alimentos Zaeli abre quatro novos Centros de Distribuição

Com vistas à expansão da sua atuação do Norte e Nordeste, a Alimentos Zaeli (Fone: 44 3621.2088) – que possui 21 linhas de produtos, entre alimentos matinais, aperitivos, pipoca, doces, funcionais, farináceos, conservas, atomatados, temperos, macarrão, arroz, feijão e sal refinado – abriu mais quatro novos Centros de Distribuição. Uma das maiores indústrias alimentícias do país, a empresa localizou os centros nos estados de Paraíba, Rio Grande do Norte, Roraima e Amazonas.

A opção por abrir os CDs nestes estados veio de acordo com a demanda das regiões por centros mais próximos. “Optamos por abri-los nestes locais devido à longa distância entre o nosso parque fabril, localizado em Umarama, PR, e estas regiões. Desta forma, melhoramos a logística no transporte dos produtos, para não correr o risco de faltar mercadorias. O desenvolvimento do Norte e Nordeste, com o crescimento do PIB regional, também foi importante para a escolha”, explica Paulo Geovanelli, diretor comercial da empresa.

Outro fator decisivo para a abertura dos centros nessas cidades foi a alta concentração da classe C nas regiões, os grandes consumidores dos produtos da Zaeli, o que faz com que a possível falta de produtos ocorrida pela distância dos Centros de Distribuição já existentes seja um grande problema. “Para a empresa, esses consumidores são muito importantes, pois efetuam

compras em pequenas quantidades, indo mais vezes aos pontos de vendas e, com isso, acabam consumindo mais. Portanto, eles exigem a mesma qualidade dos outros consumidores do país”, afirma Geovanelli.

O Norte e Nordeste representam 21,9% do faturamento médio mensal de toda a empresa. Devido a isso, a companhia deverá ficar cada vez mais enfocada nessas regiões e pretende abrir novos caminhos para intensificar os contatos com novos fornecedores.

OS CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO

Cada Centro aberto possui especificações distintas para atender à demanda de cada região. O CD de Roraima, localizado na cidade de Boa Vista, conta com 10.000 m² de área, sendo 7.000 m² de área construída. Lá trabalham 27 vendedores, 25 promotores, quatro supervisores e dois gerentes, que contam com uma frota de 15 caminhões para entrega em todo o Estado.

Na Paraíba, o CD tem 3.000 m² de área construída em 3.200 m² de terreno. Cerca de 45 vendedores, 24 promotores, um supervisor e um gerente são responsáveis pelo andamento do local. E uma frota de 27 caminhões faz o transporte dos produtos.

Já em Natal, RN, o centro possui 20.000 m² de terreno, sendo 4.000 m² de área construída, com 40 vendedores, 25 promotores de vendas, quatro



Geovanelli: a abertura dos CDs visou reduzir a distância entre os mercados do Norte e do Nordeste e o parque fabril da empresa, localizado no Paraná.

supervisores e um gerente, além de uma de frota de 20 caminhões para atender todo o Estado e mais quatro mil pontos de vendas, mensalmente. O CD de Manaus, AM, conta com 5.500 m² de terreno e 3.800 m² de área construída.

Novos investimentos em CDs já estão nos planos da companhia. A cidade de Porto Alegre, RS, e a região Centro-Oeste deverão receber Centros de Distribuição próprios da Zaeli e terceirizados. A companhia contabiliza, hoje, mais de 35 mil pontos de vendas espalhados pelo país, atendidos por 24 Centros de Distribuição e 12 filiais de norte a sul do Brasil, produzindo 180 milhões de quilos de alimentos por ano. Logweb

Depoimentos
10 anos revista Logweb

“A marca de 10 anos é importante para qualquer empresa, não só por se tratar de um número ‘redondo’ a estimular a comemoração, mas porque dez anos na vida corporativa têm o significado de primeira etapa vencida, de consolidação de uma marca e da proposta que ela contempla. A logística é uma ferramenta cada vez mais em evidência nas organizações, e se esses primeiros 10 anos são de um veículo de comunicação que vive de e para divulgar o setor, aí a solenidade deve ser maior, pois toda a comunidade está envolvida, representada e retratada no conteúdo de suas páginas. Nós da Abralog, entidade formada a partir da união entre Aslog e ABML, que surgimos de uma paixão pela logística, só podemos aplaudir quem trafega por esse caminho e ajuda a movimentar, distribuir e entregar a logística em forma de informação. Parabéns!”

Pedro Francisco Moreira, presidente da Abralog – Associação Brasileira de Logística

“A revista Logweb nasceu para preencher o hiato que existia no mercado. São 10 anos de informações confiáveis, relevantes e primordiais, além da abertura empresarial e apoio a vários eventos. Parabéns a todos os profissionais que participaram e ainda participam desta jornada. Sucesso para os próximos 10 anos!!!!”

Paulo Rago, diretor do CETAL – Centro de Estudos Técnicos e Avançados em Logística

POTHIMAQ

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO

GC POWER
Tailift



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

NOVA FILIAL EM CAMPINAS - SP
R. DOS SANTOS DUMONT AO LADO DO MAKRO
Seja um representante
GC Power

TRANSPORTE SEM RISCOS



Na edição de março da Revista *Logweb*, você vai saber tudo sobre paletes plásticos, contentores e acessórios para embalagens e empilhadeiras.

E MAIS: • Setor calçadista: Operadores Logísticos e seus Transportadores

E AINDA: • Brasilpack 2012: de 12 a 16 de março no Anhembi

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](tel:1130812772)

Contato comercial: comercial@logweb.com.br

www.logweb.com.br - Twitter: [logweb_editora](https://twitter.com/logweb_editora)



A CSI Logmat, com grande tradição e know-how no mercado brasileiro, tem a satisfação de anunciar sua fusão com um dos maiores grupos globais no segmento de tecnologia logística: o Grupo TGW chega ao Brasil trazendo toda sua bagagem de conhecimento, alta tecnologia e expertise operacional. Nada vai ser como antes no mercado: TGW-CSI é uma marca que veio para ficar.

A **TGW** acaba de
desembarcar no Brasil,
trazendo muita
tecnologia na bagagem.



SUPERIOR
LOGISTICS
TECHNOLOGIES

www.tgw-group.com.br



11 2283 1944 / 2283 2171
contato@csilogmat.com.br

Mercado de segurança nas transportadoras apresenta crescimento

O mercado logístico está em total crescimento e, devido a isso, as empresas estão investindo mais em segurança, seja da carga, do armazém e até mesmo do motorista dos caminhões – “o motorista é fundamental na segurança da carga. A colaboração de motoristas conscientes dos riscos e preparados é fundamental, pois estes adotam uma postura preventiva que, por si só, já inibe a maior parte dos acidentes e roubos de carga”.

Ainda segundo o diretor operacional da Buonny Projetos e Serviços (Fone: 11 5019.2500), Wagner Falconi, está havendo um significativo aumento de investimentos nessa área.

“O mercado de segurança como um todo, e em específico para as transportadoras, vem crescendo muito nos últimos anos no Brasil, como também os investimentos em Gerenciamento de Riscos. E, para minimizar a exposição da mercadoria em trânsito, as transportadoras também investem em segurança patrimonial para se prevenir de invasões e assaltos, bem como em segurança da informação e segurança pessoal de seus principais executivos, que também são alvos de extorsão para facilitarem o acesso dos meliantes aos locais de armazenagem dos produtos a serem transportados”, explica.

Para o diretor, o Brasil está defasado tecnologicamente se comparado com países mais desenvolvidos. “Em termos



Falconi: “a colaboração de motoristas conscientes dos riscos e preparados é fundamental”

tecnológicos sim, pois a maioria dos equipamentos são importados, entretanto, a tecnologia em software, os sensores e atuadores implantados nos rastreadores, bem como a metodologia aplicada para a gestão do risco de mercadorias em trânsito são quase todos desenvolvidos no Brasil, pois nosso cenário é bem específico – nesse quesito podemos dizer que exportamos know-how”, comenta. Hoje, no Brasil, existem muitas tecnologias para segurança de armazéns e galpões, como os alarmes de perímetros, sensores de movimentos, sistemas de CFTV – Circuito Fechado de Câmeras, garras de tigre, um dispositivo instalado no solo que dilacera os pneus do veículo, bem como controle de acessos de veículos e pessoas.

DESENVOLVIMENTO

Uma das soluções para o desenvolvimento do segmento em curto e médio prazo seria o aumento dos investimentos no Gerenciamento de Risco, principalmente na capacitação dos colaboradores, e no desenvolvimento de novas tecnologias, para que o Brasil consiga acompanhar os outros países.

E uma das formas de conseguir esse desenvolvimento é buscar soluções certas para as operações, filtrando os processos. “O importante é termos a solução certa para a operação certa, os rastreadores chamados híbridos, ou seja, que dispõem de meios de comunicação, tanto por satélite como GPRS, e que têm vantagens perante outros que se utilizam somente de um meio de comunicação. Mas temos que avaliar, também, o nível de inteligência embarcada no computador de bordo do rastreador e a utilização da telemetria, que antes só víamos nas competições automobilísticas e já está sendo utilizada buscando diminuir o desgaste do veículo, economizar combustível e evitar acidentes”, comenta Falconi.

Outra forma de atingir o total crescimento é melhorar não somente a parte tecnológica, mas, também, a parte de infraestrutura. “Nosso maior problema é de infraestrutura, nossos portos, aeroportos, ferrovias e rodovias precisam de mais investimentos, com planejamento e monitoramento das soluções aplicadas.” Logweb

“A revista *Logweb* é, sem dúvida, a mídia mais interativa e inovadora de nosso setor e que, nestes últimos 10 anos, fez realmente com que o mercado conhecesse um novo enfoque na maneira de divulgar o mercado de empilhadeiras. O jornal já era um sucesso com matérias técnicas muito interessantes e a transformação em revista só veio engrandecer esta mídia. Parabéns à *Logweb* pelos 10 anos de empreendedorismo e que o sucesso só aumente.”

Antonio Augusto P. Zuccolotto,
CEO da Paletrans Equipamentos Ltda.

“Quero parabenizar a direção da *Logweb* pelos 10 anos de dedicação à cobertura jornalística do segmento de transporte. Tal trabalho contribuiu de forma relevante para o engrandecimento de nossa atividade.”

Francisco Pelucio,
presidente do Setcesp – Sindicato das Empresas de Transporte de Carga do Estado de São Paulo

“A Translovato parabeniza a revista *Logweb* pelos seus 10 anos de atuação. Esse importante veículo de comunicação faz parte da história da logística do país. Parabéns *Logweb*! A Translovato deseja muito sucesso e grandes realizações!”

Bruna Grillo Lovato,
coordenadora de Marketing da Transportes Translovato

Noma apresenta projeto de bitrem conceito e anuncia nova fábrica

A Noma do Brasil (Fone: 0800 704 4083) desenvolveu o projeto do bitrem conceito, uma proposta que reúne menor investimento, maior praticidade e sustentabilidade. Segundo a empresa, trata-se de um bitrem inovador, de apenas seis eixos, sendo dois espaçados em cada semirreboque, acoplados a um cavalo-mecânico 4x2. Com a nova tecnologia desenvolvida pela Engenharia de Produtos da Noma, o bitrem conceito 4x2 atinge a maior capacidade de carga da categoria, de 38.500 kg, mesmo com 56 toneladas de PBTC (Peso Bruto Total Combinado), uma tonelada a menos do que o padrão de 57 toneladas, que necessita de cavalo-mecânico 6x4, informa a empresa. A nova configuração pode funcionar como uma alternativa ao transportador em adquirir um implemento com cavalo-mecânico 4x2, ao invés de ter que recorrer ao modelo 6x4, dependendo da aplicação e do tipo de carga que irá trabalhar. Esta escolha oferece maior capacidade de carga e pode gerar, ainda, uma economia no investimento do conjunto completo, cavalo-mecânico + bitrem.

Além disso, o novo implemento foi projetado para incluir um moderno sistema de suspensão pneumática em todos os eixos, uma tecnologia que, além de trazer ganhos em segurança para o veículo, contribui com a redução do deterioramento do piso de asfalto, também segundo a empresa. Kimio Mori, diretor comercial da empresa, explica que o projeto ainda está em fase de homologação junto ao Denatran, e se for aprovado deverá se tornar referência na categoria. "Conseguimos desenvolver um implemento que agrega valores de inovação e sustentabilidade. Estamos otimistas que o bitrem conceito possa trazer benefícios ao transporte rodoviário e contribuir para a diminuição do custo de logística no país", afirma.

A questão de sustentabilidade também é relevante no projeto bitrem conceito. Ao transportar mais carga e apresentar menor peso bruto, consome-se menos combustível e se

contribui para a diminuição de emissão de gases na atmosfera. Além disso, há também uma economia de pneus, pois ao eliminar um eixo, evita o uso de quatro pneus, o que gera diminuição de custos em reposição e também com pedá-gios. "Proporcionaremos com essa inovação tecnológica uma redução significativa de custos para o transportador, seja na compra de todo o conjunto, em custos de manutenção, de peças e também de combustível", conclui Kimio.

NOVA FÁBRICA EM SÃO PAULO

A empresa assinou, em dezembro último, um documento histórico: o contrato de aquisição de um terreno de 13 alqueires que abrigará sua segunda fábrica, em um projeto que envolverá investimentos na ordem de R\$ 75 milhões e deverá gerar 450 empregos diretos na cidade de Tatuí, interior de São Paulo. Com este novo empreendimento, a empresa pretende dobrar a sua capacidade de produção, hoje em 650 unidades por mês, e se tornar até 2015 a terceira maior fabricante de implementos rodoviários da América do Sul.

A nova unidade da Noma será construída já no início deste ano e sua inauguração está prevista para meados de 2013. Segundo o presidente da Noma do Brasil, Marcos Noma, a aquisição do terreno é um fato histórico para empresa que pretende ampliar sua proximidade com novos mercados e seguir com seus planos de crescimento sustentável. "Tatuí e a região de Sorocaba são bem próximos à capital paulista e sua localização é estrategicamente perfeita para agilizar nossas entregas e aumentar nossa capacidade produtiva para atender à forte demanda dos próximos anos", comemora. **Logweb**

Mori: "estamos otimistas que o bitrem conceito possa trazer benefícios ao transporte rodoviário e contribuir para a diminuição do custo de logística"



Condomínios - Business Park Logísticos e Industriais

ERICK MULLER

Esap Sumaré - SP



FASE I

EXCLUSIVO ALMI

Galpão de 13.568,37m² | Condomínio fechado
Módulos de 1.845m² a 3.410m² | Mezanino

SYS Gama - Dist. Federal



EXCLUSIVO ALMI

2a. fase de condomínio logístico com galpões de 1.500 a 12.500 m² de armazenagem, wc, mezanino, restaurante e vestiários

LOG GOIÂNIA | GO



EXCLUSIVO ALMI

Módulos de 1.500 a 15.000 m² | 84.000 m² de ABL
Entrega Fase 1 fevereiro/12 | Condomínio Fechado

Imóveis em todo o Brasil.

Administramos 2.300.000 m² de condomínios em SP, MG, ES e DF

Locação | Compra e Venda | Facilities
Administração de Condomínios

+55 (31) 3346.8010
www.almi.com.br

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)

Guberman e Globalweb fecham parceria para expandir gestão de frotas em nuvem

A Guberman (Fone: 27 3211.2662) e a Globalweb Corp firmaram parceria para consolidar a prática da gestão de frotas através da computação em nuvem. A iniciativa tem como objetivo mostrar, principalmente para pequenas e médias empresas que movimentam frotas, os benefícios dessa tecnologia quando utilizada no gerenciamento de veículos diversos, viabilizando o seu acesso e uso. Com uma ampla rede de representantes e cerca de 300 canais de vendas em todo o país, a Globalweb Corp passa a ser a distribuidora da solução em "cloud computing" da Guberman, conhecida como Frota SaaS. No modelo "nuvem", o cliente escolhe o que vai usar do sistema e em que escala de sua frota. A plataforma oferece um "menu" de 20 módulos, como Pneu, Estoque, Compras, Bomba Própria e até mesmo módulos para integração com soluções de automação de abastecimento (CTF, GoodCard, Ticket) e de Automação de Pneus.

Sofit fecha parceria com empresas para gerenciamento de frotas

A Norlog – Norbide Logística Integrada (Fone: 81 3312.8800) aderiu à solução cloud computing Sofit 4Transport da Sofit (Fone: 47 3473.0222) – empresa desenvolvedora de SaaS – softwares como serviço, especializada em gestão de frotas. Com o Sofit 4Transport, a Norlog consegue acompanhar em tempo real e com maior precisão as informações relacionadas ao gasto de lubrificantes, combustíveis, pneus e manutenção de seus 62 carros (somados próprios e terceirizados). O serviço funciona totalmente via web e permite ao usuário acessar os dados de qualquer dispositivo móvel, como celulares e tablets, otimizando a tomada de decisões. Já a empresa pernambucana Transporte Consultoria (Fone: 81 3421.1069), especializada em consultoria e treinamento em gestão de frotas, fechou parceria com a Sofit para distribuição de aplicativos para gestão de frotas e um gama de serviços direcionados para auxiliar a avaliação e a tomada de decisão sobre o gerenciamento dos veículos. Com a união da plataforma online para gestão de frotas provida pela Sofit e a prestação de serviços agregados pela Transporte Consultoria, os clientes terão diversas informações relevantes sobre a frota em tempo real e analisadas por especialistas.

Red&White implementa ERP SAP na gestão comercial da Companhia Fluminense de Refrigerantes

Em busca de um sistema de suporte aos processos de negócio, a CIAFLU – Companhia Fluminense de Refrigerantes (Fone: 24 3353.3533), um dos primeiros fabricantes de Coca-Cola no Brasil, investiu no projeto denominado Horizonte. A companhia contou com o apoio da Red&White (Fone: 11 3842.1066), empresa especializada em soluções gerenciais de TI. A solução escolhida para a viabilização do projeto foi o ERP – SAP All-in-One na versão ECC 6.0 (Enterprise Central Component). As áreas atendidas pela iniciativa são produção, fiscal, manutenção, compras, estoques, controladoria, finanças e gestão patrimonial. Atualmente, a base de dados do ERP SAP na CIAFLU possui 349 GB em produção e é utilizada por cerca de 200 profissionais. Com a finalização do projeto Horizonte, foram desativados os sistemas anteriores SISPRO e um sistema próprio de gestão financeira.

FCA anuncia modernização de 1.500 vagões para transporte de açúcar

A Ferrovia Centro-Atlântica (Fone: 31 3279.5746) está realizando a completa modernização de mil vagões utilizados para carregar açúcar no chamado corredor paulista – complexo que integra estados do Sudeste e Centro-Oeste do país ao Porto de Santos. A operação não significa apenas um avanço na qualidade da estrutura dos vagões, mas, também, um aumento de quase 40% na capacidade de transporte de açúcar pela FCA. Frederico Oliveira, gerente comercial da Vale – Carga Geral, explica que o trabalho realizado nos vagões envolveu uma reestruturação completa. Em uma analogia, seria como trocar toda a carcaça do carro, restando apenas o chassi. Ele explica que parte dos equipamentos modernizados já está em circulação nas ferrovias e que a operação será completamente concluída até o início da próxima safra, representando uma total revitalização da frota do açúcar da FCA. A mudança foi viabilizada por uma parceria estratégica entre a empresa ferroviária e três importantes clientes – Copersucar, Cargill e Louis Dreyfus –, que subsidiaram a reforma nos vagões, ganhando, em troca, desconto no frete de suas mercadorias.

Vale usa vagão GDU maior para atender Estrada de Ferro Carajás

A projeção de atingir 260 milhões de toneladas, ou mais, de minério de ferro em Carajás a partir de 2016 fez com que a Vale (Fone: 27 3333.5000) começasse a se preparar para novos desafios, entre eles o do transporte de mais carga com ganhos de produtividade. Este volume representa mais que o dobro dos atuais 90 a 100 milhões de toneladas produzidas atualmente. A estratégia adotada foi encomendar o desenvolvimento de um vagão GDU com capacidade para transportar 37,5 toneladas por eixo, o que eleva em 20% a produtividade por vagão nos 900 quilômetros da EFC – Estrada de Ferro Carajás, passando das atuais 126 toneladas por vagão para 150.

Maestra firma joint venture com o armador japonês NYK

A Maestra Navegação e Logística (Fone: 11 2388.5100) anunciou acordo de joint venture com o armador japonês NYK – Nippon Yusen Kabushiki Kaisha (Fone: 11 3371.4300). Pelo aumento de capital, a NYK passa a deter 10% das ações da Maestra pelo valor de R\$ 10 milhões, com a possibilidade de elevar sua participação para até 20% nos próximos 15 meses. A joint venture prestará serviços de cabotagem, além de soluções logísticas e transporte terrestre para seus clientes. As atividades, que tiveram início em novembro, atenderão o mercado com frequência semanal, por meio da rotação Navegantes, Santos, Rio de Janeiro, Salvador, Suape e Manaus.

TESC investe R\$ 11 milhões em infraestrutura e equipamentos

O TESC – Terminal Portuário Santa Catarina (Fone: 11 3133.4550) investiu este ano aproximadamente R\$ 11 milhões em infraestrutura e novos equipamentos, com o objetivo de movimentar com mais segurança e agilidade suas cargas no porto de São Francisco do Sul. Um deles é o guindaste portuário móvel MHC - Mobile Harbour Crane. Já estão operando também dois novos Meclift, equipamentos com capacidade para movimentar 16 toneladas de carga e que entram completamente em um contêiner. Os investimentos do Terminal vão ao encontro do Programa Nacional de Dragagem financiado pelo PAC.

Sofit e Sentinela Fiel firmam parceria para atender mercado de frotas

A Sofit (Fone: 47 3473.0222), empresa especializada em softwares como serviço para a gestão da manutenção de frotas, e a corretora de seguros Sentinela Fiel (11 3975.0907), especializada em seguros para frotas, acabam de anunciar parceria. Com a negociação, além dos seguros para veículos, os clientes poderão contar, também, com aplicativos para gestão da manutenção de frotas, capazes de reduzir custos e auxiliar na tomada de decisões. Com a união da plataforma online da Sofit e a prestação de serviços de gestão das apólices de seguros fornecidos pela Sentinela, os clientes terão diversas informações relevantes sobre a frota, além das informações de seguros.

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. Logweb



EMPILHADEIRA ELÉTRICA
PATOLADA 2.000 KG
ELEVAÇÃO MÁXIMA DE 5,8M
COM BATERIA E CARREGADOR

TRANSPALETES ELÉTRICOS E MANUAIS,
 EMPILHADEIRAS MANUAIS, SEMI-ELÉTRICAS
 E ELÉTRICAS, MESA PANTOGRÁFICA
 E CARRINHOS DE ARMAZÉM.

BelTools

Empilhadeiras e Transpaletes

Televendas: (19) 3517-7200
 movimentacaomaterial@belenus.com.br
 www.belenus.com.br

Distribuidor:

RODITEC
 RODÍZIOS E CARRINHOS

Vendas: (11) 2099-0000
 www.roditec.com.br

Standard Tyres

anuncia mudanças com expansão de sua fábrica na Bahia

A Standard Tyres conta, agora, com área renovada para fabricar os pneus da marca. Localizada em Feira de Santana, na Bahia, a estrutura da companhia está instalada em área de 45.000 m² e foi construída exclusivamente para a produção e o armazenamento de pneus.

Para Julimar Rodrigues, gerente comercial da empresa, essa exclusividade de produção é um diferencial. “Podemos destacar o

fato de termos todos os produtos com número de série próprio com data de fabricação, lote de matéria-prima, equipamento empregado e sequenciamento de produção. Isso tudo viabiliza a rastreabilidade imediata”, explica. Todos os processos desenvolvidos na fábrica são automatizados e o sistema de ‘double-check’ de monitoramento da matéria-prima também é usado. Além disso, os produtos acabados passam por uma inspeção individual.

Essas mudanças que a empresa vem realizando em sua estrutura são justificadas pela busca por independência na atuação e no desenvolvimento de produtos e novos mercados. “O passar dos anos e o surgimento de novas tecnologias proporcionaram o desenvolvimento de produtos mais eficientes e com melhor performance, maximizando, principalmente, o custo x hora”, continua Rodrigues. “Estamos abrindo novos mercados, sendo que já inauguramos nossa unidade internacional, sediada no Reino Unido, e servindo de ponte para o mercado mundial. Em apenas três meses de atuação já temos nossos produtos em

países como Espanha, Itália, Austrália, Israel, Emirados Árabes e Hong Kong.

O que a companhia busca em sua nova fase é ser a solução em pneus especiais com uma linha completa para empilhadeiras e atender outros segmentos, como fora-de-estrada, agrícola e construção. “Trata-se de uma evolução na estrutura da empresa para desenvolvimento e atendimento de novos produtos e mercados a nível mundial”, afirma.

A qualidade dos produtos proporcionada pelas instalações e processos produtivos de altíssimo padrão permite a produção de pneus que superem as melhores expectativas. O outro aspecto positivo do local é a capacidade de armazenamento de estoques, o que permite atendimento em prazos mínimos, contribuindo, de forma decisiva, para a competitividade dos clientes.

Além da fábrica e loja em Feira de Santana, BA, a companhia ainda possui filiais em São Paulo e Lorena, SP, Contagem, MG, Porto Alegre, RS, e Chepstow (Reino Unido), todas equipadas com prensas para montagem de pneus.



Linhas de produtos

Para complementar a linha de produção de sólidos da empresa, como o **ST-3000** e o **ST-2000 Premium** e **ST-2000**, a Standard Tyres também oferece os pneumáticos Premium Grip e LB-033 para a linha de empilhadeiras, rebocadores, carretas e outros equipamentos de movimentação de materiais. Além desses modelos, também estão disponíveis pneus para OTR, mineração e construção.

ST-3000

As mais recentes tecnologias em pneus sólidos resilientes

- ✔ Aprovado pela Nacco – é considerado produto original do fabricante;
- ✔ Superior maciez, devido aos compostos utilizados e à estrutura interna diferenciada;
- ✔ Melhor dissipação de calor, graças à estrutura diferenciada, compostos especialmente desenvolvidos e desenho de tração;
- ✔ Especialmente desenvolvido para qualquer tipo de aplicação, de leves a severas;

- ✔ Desempenho superior em todos os testes realizados, apresentando uma vida que chega a ser 60% maior, dependendo a aplicação;
- ✔ Amplamente testado nas mais diversas condições de operações;
- ✔ Produto mundial, com tecnologia atualizada;
- ✔ Melhor aderência e tração em razão do desenho diferenciado.



ST-2000 Premium

Inovação e excelente relação custo x benefício

- ✔ Superior maciez em relação aos produtos da mesma categoria, graças aos compostos diferenciados utilizados;
- ✔ Melhor dissipação de calor em razão dos compostos diferenciados e estrutura interna desenvolvida com base em estudos de campo;
- ✔ Banda de rodagem reforçada;
- ✔ Desenho inovador, garantindo excelente estabilidade e aderência, diminuindo os esforços de torção nas rodas de direção;
- ✔ Testado em diferentes condições de trabalho;
- ✔ Desenho com alta tração e baixo nível de marcação do piso;
- ✔ Alta resistência lateral, suportando os esforços das rodas de direção e aumentando consideravelmente a vida da banda de rodagem;

ST-2000

Um produto econômico para aplicações gerais

- ✔ Alta resistência lateral, suportando os esforços das rodas de direção e aumentando consideravelmente a vida da banda de rodagem;
- ✔ Melhor dissipação de calor em razão dos compostos diferenciados e estrutura interna desenvolvida com base em estudos de campo;
- ✔ Desenho inovador, garantindo excelente estabilidade e aderência, diminuindo os esforços de torção nas rodas de direção;
- ✔ Produto que substitui com vantagens qualquer tipo de pneumático;
- ✔ Testado em diferentes condições de trabalho;
- ✔ Desenho com alta tração e baixo nível de marcação do piso;
- ✔ Boa relação custo-benefício. ●



Tel.: 11 3719.0070

Peças: oscilações nas vendas durante o ano não impedem crescimento do setor em 2011

De uma maneira geral, o setor se manteve aquecido em 2011. Aliás, o segmento de peças para empilhadeiras vem crescendo ano após ano, acompanhando a aceleração do ritmo de venda de máquinas, sobretudo de equipamentos importados.

O setor de peças para empilhadeiras fechou o ano de 2011 positivamente. Essa é a análise quase unânime dos entrevistados dessa matéria especial.

Por exemplo, na avaliação de Everton Fornazier, gerente de serviços da Auxter Soluções em Máquinas e Equipamentos (Fone: 11 3602.6000), o ano passado apresentou um aquecimento no setor de peças em razão da grande comercialização de máquinas e equipamentos de diversas marcas e modelos. O grande impulsionador dos negócios da empresa foi o valor competitivo que as peças originais ganharam no mercado, gerando resultados positivos.

Já Alexander Luis Furlan, supervisor de peças de reposição da Clark Empilhadeiras (19 3856.9090), considera 2011 um ano em

que os objetivos comerciais da empresa foram superados. “A comercialização de peças genuínas Clark apresentou um ótimo resultado. Durante o ano todo não sofremos quedas significativas e conseguimos manter um resultado mensal retilíneo”, avalia. Para Luis Humberto Ribeiro, diretor da Zeloso (11 3694.6000), o ano também foi positivo e a empresa cresceu acima do esperado.

O setor de vendas de motores de partida e alternadores, em que atua a Dokcar Comercial (Fone: 11 2242.6199), também fechou o ano com bons resultados. Segundo Djalma Neto, diretor da empresa, como o dólar se manteve praticamente estável durante o ano, a importação dos itens com os quais a empresa trabalha foi facilitada. Com preços mais baixos, aliados à crescente demanda de componentes para máquinas e empilhadeiras, a Dokcar aumentou as vendas e passou a atuar em novos nichos.

“Podemos considerar que o setor de peças, em 2011, se manteve equilibrado”, afirma Glauco André Santos, diretor da Gama Equipamentos (Fone: 48 3357.4040). De acordo com ele, mesmo com as oscilações de alguns setores específicos da indústria, a balança se manteve



Furlan, da Clark: fazer com que todos os processos acompanhem a evolução tecnológica das empilhadeiras é o novo desafio das empresas

equilibrada com relação a 2010, algo que deve ser comemorado, tendo em vista todos os rumores de instabilidade no cenário mundial.

Andrea Buck, coordenadora de pós-vendas da Jungheinrich (Fone: 11 4815.8200), também aponta dinamismo em 2011. Para ela, o mercado de movimentação cresceu muito acima do esperado, após um ano de recessão devido à crise ocorrida entre 2008 e 2009. Este aumento na demanda ainda refletiu na venda de peças durante 2011, proporcionando um acréscimo considerável ao setor.

A Still Brasil (Fone: 11 4066.8100) e a Linde (Fone: 11 3604.4755) tiveram em 2011 o melhor desempenho no setor de peças de suas

Depoimentos 10 anos revista Logweb

“Parabenizo a excelente revista que nesses 10 anos tem contribuído no desenvolvimento dos profissionais e empresas no Brasil. A revista *Logweb* é uma fonte de pesquisa e atualização para profissionais, estudantes e empresas interessados em ampliar o saber. Recomendo a revista *Logweb*! Abraço e sucesso à equipe da revista *Logweb*.”

José Rovani Kurz,
diretor da HighPlus
Exportação, Consultoria
e Treinamento

“Em 2008, tivemos o prazer de celebrar 10 anos de Nefab no Brasil, juntamente com a revista *Logweb*. Eis que 2012 chega e agora quem completa 10 anos são vocês. 10 anos de muito profissionalismo e competência, levando informação e conteúdo logístico para todo o Brasil. É um prazer comemorar os 10 anos da revista *Logweb* com nossos amigos. Parabéns!”

Marcelo Garcia Gaspar,
diretor-presidente da
Nefab Embalagens Ltda.



histórias no Brasil: a primeira com faturamento 24% maior comparado a 2010 e a segunda, com 18%. A Moviplam (Fone: 11 4581.4397) comemora o mesmo percentual de crescimento da Linde, enquanto a Commat (Fone: 11 2808.3306) atingiu seu objetivo inicial de crescer 15% em vendas de peças. Já a Movicarga (Fone: 11 5014.2477) superou as expectativas colocadas no começo de 2011 e o setor de peças da Toyota Material Handling Mercosur (Fone: 11 3511.0400) obteve crescimento superior a 30% em comparação com 2010.

Otávio Costa, gerente da Kenji Máquinas (Fone: 43 3339.3046), também aponta que o departamento de peças da empresa localizado em Londrina, PR, teve crescimento médio em 2011.

A Nova Fase Empilhadeiras (Fone: 41 3344.4988) aumentou



Santos, da Gama:
com crescimento econômico moderado, acirram-se a concorrência e as ações agressivas, e por vezes até camicases

o faturamento em 15% em relação a 2010 e em 25% comparado com 2009. “Tivemos muitos altos e baixos, porém o mercado se manteve estável na maior parte do ano, diferente do setor de venda de empilhadeiras, onde houve uma oscilação muito



Bueno, da BMC:
2011 foi muito interessante para a empresa, com incremento de vendas superior a 100% nas atividades de peças e serviços

grande. Salvo alguns meses, conseguimos manter nosso faturamento no valor médio anual”, confirma Gustavo Yamada Ito, gerente de filial da empresa.

“Nosso crescimento na área de vendas de peças sobressalentes Curtis, em 2011,

foi de 32% em comparação com 2010. Este crescimento se deu graças à elevada atividade econômica do Brasil nos três primeiros trimestres do ano, bem como ao nosso aumento de market share”, explica Ruy Piazza Filho, diretor da Vinnig Componentes Eletrônicos (Fone: 21 3979.0283).

Para a BMC (Fone: 11 3036.4000), 2011 foi muito interessante para as atividades com incremento de vendas superior a 100% nas atividades de peças e prestação de serviços. Segundo José Alberto Bueno, diretor de suporte ao produto da empresa, esse aumento é resultado da consolidação e do fortalecimento da rede de distribuição, do investimento no incremento do estoque de peças de reposição – dobrando o inventário – e do consequente acréscimo da frota ativa com

www.fronius.com.br

Carregadores de Bateria

Confira nossas vantagens:

- Não aquece a bateria no carregamento
- Economia de energia em torno de 40% a 50%
- Emissão de CO₂ 20 vezes menor
- Compactos e de alta tecnologia
- Tecnologia INVERSORA
- E muito mais...

Sua solução para logística! Solicite uma demonstração gratuitamente através do telefone (11) 3563-3800 ou e-mail: vendas.carregadores@fronius.com

Fronius
SHIFTING THE LIMITS



Andrea, da Jungheinrich: aumento na demanda de máquinas em 2010 refletiu na venda de peças durante 2011, proporcionando crescimento

novas empilhadeiras, cuja venda superou 2010 em 22%.

A entrada de equipamentos chineses no Brasil também impulsionou o mercado e foi responsável pela reestruturação do planejamento de vendas de algumas empresas para tornarem seus produtos mais competitivos. “O setor de peças vem crescendo ano após ano, acompanhando o ritmo de venda de máquinas, principalmente de equipamentos chineses que, em ritmo acelerado, estão conquistando o mercado brasileiro”, avalia Ítalo Fagá, gerente regional de vendas Brasil da LiuGong Forklift America (Fone: 31 3225.3392).

O aquecimento do mercado também se refletiu nos resultados da Makena Máquinas, Equipamentos e Lubrificantes (Fone: 51 3373.1122). Com meta de obter crescimento mínimo em torno de 10% em 2011, a empresa cresceu 16%, mesmo com a forte retração do mercado no segundo semestre, observado pelo gerente do departamento de peças da empresa, Aírton Rodrigues.

Este também é o painel traçado pela NMHG Brasil (Fone: 11 5683.8500) – 2011 foi bastante atípico em relação aos anos anteriores: o mercado teve um primeiro semestre positivo, com crescimento acima de 20%

sobre o mesmo período de 2010. No entanto, essa taxa não se manteve no segundo semestre, que atingiu desempenho inferior, na faixa de 10%.

“A economia foi o principal fator que afetou diretamente e mais intensivamente este segmento de máquinas e equipamentos. Outro fator que nos tem preocupado bastante é a invasão de fontes alternativas de peças não genuínas, que descaracteriza o bom desempenho e a garantia dos equipamentos Hyster e Yale”, afirma Marco Antonio Augusto, gerente de pós-venda da NMHG.

COMO DEVE SER 2012

“O mercado de peças de reposição, além de outras variáveis, está diretamente interligado à inserção de máquinas no mercado. A passagem da atual crise econômica e a possível retenção de investimentos em novos equipamentos poderiam retardar os nossos negócios. Porém, essa retenção de investimentos chega a ser benéfica para o mercado de peças de reposição, como já ocorreu nos anos de 2008 e 2009. É evidente que a mudança do cenário externo poderá interferir positivamente ou negativamente neste ano, mas acredito que o bom desempenho dependerá muito mais de nós do que qualquer variável.” A opinião é de Furlan, da Clark Empilhadeiras.

Para Elaine Valaites, coordenadora de peças e serviços da Moviplam Empilhadeiras, apesar da crise nos Estados Unidos e na Europa e da flutuação do dólar, a venda de equipamentos continua em alta e, conseqüentemente, a procura por peças de reposição acompanha este crescimento.

A demanda por peças deverá continuar em alta em 2012 em função das obras planejadas

para acontecer no país durante o período, segundo Djalma Neto, da Dokcar. Para ele, o país se configura hoje como um grande canteiro de obras, com enorme quantidade de máquinas trabalhando a todo vapor. Como a procura por equipamentos novos continua crescente e alguns setores não conseguem atender toda a procura, será necessário reformar e consertar a frota já existente para deixá-la em perfeito estado para uso nessas obras, beneficiando o setor de peças.

Seguindo a mesma lógica está Rodrigues, da Makena. De acordo com ele, a expectativa é que no segundo semestre, quando a questão das grandes obras estará ainda mais adiantada, haja uma possibilidade maior de crescimento na participação de mercado, que deve girar na casa de 8%, no caso da empresa. Os primeiros meses do ano devem ser marcados pela retração, em função do desempenho do setor industrial. Marcelo Yoem, assistente comercial da Zuba Comércio (Fone: 11 4719.9099), também acredita que o setor de peças continuará crescendo em função do número de manutenções das máquinas durante o ano.

“Vemos 2012 como um ano promissor e estratégico para o



Rodrigues, da Makena: no segundo semestre, quando a questão das grandes obras estará mais adiantada, deve haver maior participação de mercado

setor de peças, pois acreditamos na continuidade do aquecimento do mercado e na busca do cliente pela qualidade, custo e disponibilidade de peças, tanto para máquinas e equipamentos nacionais quanto para os importados”, afirma Carlos Wood, gerente de peças da Auxter.

Mas, apesar dos bons sinais, ainda é preciso ter cuidado. Santos, da Gama Equipamentos, também projeta crescimento, porém é mais cauteloso. “Para 2012, projetamos um crescimento moderado no setor, levando em consideração as expectativas de analistas econômicos. Com crescimento econômico moderado, acirram-se a concorrência e as ações agressivas, e por vezes até camisas, como as que aconteceram em 2011, poderão permanecer no mercado. Por isso, acreditamos no diferencial de serviços para permanecer crescendo”, afirma.

Mais otimista, Ito, da Nova Fase Empilhadeiras, tem altas perspectivas para o setor de peças em 2012. Segundo ele, esse segmento apresenta crescimento diretamente proporcional ao crescimento de máquinas no mercado, sendo que quanto maior o número de equipamentos no mercado, maior a quantidade de peças necessárias. “Este ano, como temos boas expectativas, vamos aumentar nosso setor de peças, tanto em número de funcionários como em capital para estoque”, anuncia.

Enfocado nas máquinas chinesas que entram no país, Ítalo, da LiuGong, afirma que essa importação fará o crescimento do setor ser inevitável em 2012. Já Augusto, da NMHG Brasil, acredita que as ações de pós-venda serão impulsionadoras do crescimento nesse ano. “Estamos otimistas e acreditamos que este ano será melhor que 2011, não somente pela ‘carona’

EMPILHADEIRAS HYUNDAI, UMA LINHA COMPLETA, PARA TODOS OS TIPOS DE NECESSIDADES.



- Capacidade: de 1.600 Kg à 25.000 Kg
- Motorização elétrica, à GLP e à Diesel
- Elevação de 7.000mm à 12.000 mm



20BT-7AC



25 BRJ



1600-7E



25L-7M

DISTRIBUIDORES

CAM SYSTEM / SP (Interior)
www.camsystem.com.br
Tel.: 11-3509-7024

CRAYMAC COM. DE EQUIP. LTDA / SP (Interior)
www.craymac.com.br
Tel.: 11-3001-1240

NOVA MÁQUINAS LTDA / MG (SH)
www.novamaquinas.com.br
Tel.: 31-3259-4171

LINTCOM / SP (Escritório)
www.lintcom.com.br
Tel.: 11-3729-9552

MEYER / PR (Interj)
www.meyermaquinas.com.br
Tel.: 62-3291-4000

RIMAO / SC (Interj)
www.rimao.com.br
Tel.: 49-3311-1700

PORTOMAO / SP (Barragem São João)
www.portomao.com.br
Tel.: 11-3373-2278

TECNOMAC / SP (Interior) / Vale do Paraíba
www.tecnomac.com.br
Tel.: 12-3959-4400

DELTA MÁQUINAS / PA / AP / RN / AM / MA
www.deltamaquinas.com.br

Tel.: 31-4344-0040
GLOBAL / ES / BA
www.globalmaquinas.com.br
Tel.: 32-3555-4700 / 11-3081-4000

QUEIROZ EQUIPAMENTOS / GO / PI
www.queirozequipamentos.com.br
Tel.: 64-3230-4000 / 41-3425-2000

KUNZLER MÁQUINAS LTDA / RS / SC
www.kunzlermaquinas.com.br
Tel.: 51-3601-4444

MARCOA / MT / RO / AC
www.marcoamaquinas.com.br
Tel.: 66-3600-1300

RIO MÁQUINAS / RJ
www.rioequipamentos.com.br
Tel.: 21-2572-0000
SERPENA / MS
www.serpennamaquinas.com.br
Tel.: 67-3528-8000

TECCI / GO / DF / TO
www.teccimaquinas.com.br
Tel.: 62-3291-0000

VENEZA MÁQUINAS / SE / PE / PB / CE / PE
www.venezamaquinas.com.br
Tel.: 81-3421-1000

**DISTRIBUIDOR MÁQUINAS
BMC BRASIL MÁQUINAS**
www.brasilmaquinas.com.br
Tel.: 11-3000-8000

Para saber mais acesse: www.brasilmaquinas.com





Elaine, da Moviplam:
a venda de equipamentos
continua em alta, e a procura
por peças de reposição
acompanha este crescimento

na economia que tende a ser melhor, mas, principalmente, pela maturação de diversas ações de pós-venda iniciadas em 2011 e que serão continuadas neste ano, bem como outras que serão implantadas em 2012”, avalia.

Algumas companhias já fecharam suas previsões de crescimento para 2012, que devem pautar os trabalhos executados ao longo do ano. A Linde espera crescer entre 15 e 20% no setor de peças, enquanto a Still projeta crescimento no mesmo setor de 17% em relação a 2011. “Este crescimento será alcançado com a distribuição de peças através da Rede de Serviços Autorizados, fornecimento direto a grandes clientes (Key Accounts) e com o aumento das vendas para os países da América Latina”, afirma André Guimarães, gerente de pós-vendas da Still.

A Vinnig não espera um crescimento na mesma ordem de 2011 devido às crises econômicas

mundiais, mas prevê crescimento de 15%. Enquanto isso, a Movicarga busca manter o crescimento alcançado nos últimos quatro anos, com vendas crescendo acima de 100%.

Por sua vez, a Toyota pretende vender mais contratos de manutenção e lançar uma campanha de peças genuínas a preços competitivos. “Aumentaremos, também, nosso quadro de funcionários de peças e a área de abrangência no mercado brasileiro”, anuncia Eduardo Shinji Matsubara, gerente de pós-vendas da empresa.

As perspectivas da BMC são promissoras considerando a projeção de crescimento da economia brasileira. Com esta premissa, a empresa irá acelerar o cronograma da construção da primeira fábrica de equipamentos da Hyundai fora do continente asiático, algo que impactará positivamente na qualificação dos estoques e na redução dos prazos de importação em toda cadeia de distribuição de máquinas e peças de reposição.

NOVIDADES

Com a grande quantidade de concorrentes no segmento de peças para empilhadeiras, é natural que as empresas permaneçam em constante corrida por inovação, sempre de olho nas novidades que o mercado oferece. No ano de 2012, não será diferente. Já preparadas para apresentar novidades, de modo a facilitar ainda mais os trabalhos dos compradores, as companhias enfocam seus esforços em sair na frente dos concorrentes no que se refere a novos produtos.

Segundo Fábio Pedrão, diretor executivo da Retrak Empilhadeiras (Fone: 11 2431.6464), a evolução da tecnologia embarcada nos equipamentos exige componentes cada vez mais sofisticados. Estes

mesmos componentes retornam ao usuário em equipamentos mais modernos, rápidos, produtivos e seguros, e a tecnologia permite menos manutenções ao longo da vida útil do equipamento e menor custo operacional. “Cada vez mais equipamentos eletrônicos de diagnóstico são necessários. Se junta a isso o fato de você necessitar de software para programação e parametrização do equipamento de acordo com a característica do cliente e/ou do operador. As peças são cada vez mais complexas e difíceis de recuperar. O computador informa ao técnico qual o código do defeito e as peças que devem ser testadas e, eventualmente, substituídas. Estes materiais, com possibilidades remotas de



Ito, da Nova Fase:
“este ano, vamos aumentar
nosso setor de peças, tanto em
número de funcionários como
em capital para estoque”

recuperação, podem tornar o custo de manutenção economicamente inviável entre 5 e 8 anos após o início da vida econômica do equipamento. É o preço da tecnologia e a racionalização nos custos de peças e mão de obra”, elucida.

Neste contexto de novidades, a Dokcar está desenvolvendo uma linha de motores de partida para empilhadeiras que já está em fase final de testes e será lançada em breve no mercado. Enquanto isso, a

Vinnig apresenta novidades nas peças Curtis, como as novas tecnologias desenvolvidas pela fábrica da marca. A fabricação de controladores de impulso para direção eletrônica Curtis é uma novidade que permite que o equipamento elétrico use controladores Curtis na tração, elevação e direção, todos unidos por sistema de comunicação CAN bus, eliminando boa parte da fiação elétrica, tornando-o mais confiável. “Além disso, agora temos um sistema de câmeras que mostra as imagens captadas no painel da máquina, sendo muito útil para a marcha à ré e para a visualização da ponta dos garfos das empilhadeiras quando armazenando cargas em grandes alturas. Também temos painéis coloridos para as máquinas e que podem ser claramente vistos em qualquer nível de luminosidade e ângulo de visão”, explica Piazza Filho.

ESTOQUES E PÓS-VENDAS

Além da inovação de peças para empilhadeiras, as empresas estão direcionadas para usar o estoque e o pós-venda como diferencial, e para isto investem em infraestrutura e tecnologias. Levando em consideração que esses dois fatores também são decisivos na escolha pela empresa que irá oferecer as peças, as companhias estão adequando seus espaços e treinando colaboradores para agilizar todo e qualquer trabalho que o cliente possa ter ao comprar as peças desejadas.

Com grande concorrência, diversas novidades no mercado e cada vez mais companhias investindo no setor é necessário, como afirma Wood, da Auxter, que cada empresa implante atrativos para prospectar novos clientes e para manter aqueles que já são cativos, com grande disponibilidade de peças no balcão, prazos diferenciados para



pagamento e, principalmente, um atendimento satisfatório.

Paulo Matsushita, gerente de operações e manutenção da Movicarga, por exemplo, destaca que as peças da Nissan deverão receber uma padronização em todos os modelos, algo que deve reduzir o custo com estoques e facilitar a compra e manutenção pelo cliente – “desta forma, tanto a Movicarga quanto os clientes manterão um estoque menor e, conseqüentemente, observarão a melhora nos resultados” – enquanto Carlos Makimoto, diretor da Aesa Empilhadeiras (Fone: 11 3488.1466), afirma que a companhia está investindo em tecnologias para facilitar a estocagem de peças, na busca por redução dos custos de armazenagem.

Matsubara, da Toyota, destaca que em um mercado tão

competitivo como o de peças para empilhadeiras, a companhia se estrutura para atender a uma demanda cada vez maior. Uma nova área de armazenamento está nos projetos da empresa, o que aumentará a capacidade de estocagem de peças e trará mais espaço e modernidade para as operações desenvolvidas.

Entrega imediata, com estoque atualizado, também é preocupação de Andrea, da Jungheinrich. “Devido ao crescimento do mercado, fizemos adequações que possibilitam que as peças mais procuradas sejam disponibilizadas com entrega imediata, atendendo aos clientes de forma mais dinâmica”, ressalta.

“A atividade mais ampla e completa para os equipamentos é o suporte na pós-venda. Entendemos que a atividade de compra de peças é apenas

uma atividade de apoio em todo o processo, e não a real necessidade do usuário final dos nossos equipamentos. Neste sentido, temos trabalhado em conjunto com os nossos distribuidores para oferecer aos clientes pacotes personalizados por tipo de equipamento, operação e necessidades específicas, garantindo um trabalho de pós-venda feito corretamente”, explica Augusto, da NMHG Brasil, que continua: “assim, este cliente poderá focar as suas energias apenas no seu negócio, sem desperdiçar tempo em diversas ações que não agregam valor ao processo. Temos uma campanha direcionada aos clientes sobre a importância da realização de manutenções periódicas nos equipamentos utilizando somente peças genuínas e



Tonon, da Paletrans:
empresa passará a fazer a importação direta das peças, obtendo mais autonomia e agilidade para disponibilizar produtos

serviços autorizados. Alinhada a esta campanha está a ampliação dos kits de manutenção personalizados pela fábrica, que será a garantia dos clientes de utilizarem somente peças 100% genuínas”.

Sua empresa está com problemas de MANUTENÇÃO nas EMPILHADEIRAS? A CAMSYSTEM tem a solução.

Com mais de 20 anos de experiência nas principais marcas do mercado, a CAMSYSTEM trabalha com técnicos treinados e especializados na manutenção da sua empilhadeira.
CONSULTE-NOS e confira a diferença do nosso atendimento.

Venda • Locação • Peças • Manutenção

DIESEL até 25.000kg



ELÉTRICA
Contrabalança até 5.000kg



GLP e DIESEL



ELÉTRICA
Retrátil
até 2.500kg



CAMSYSTEM

Fone: 19 3849.7606

Av. Rosa Belmiro Ramos, 229 - Valinhos/SP - CEP: 13275-400

contato@camsystem.ind.br - www.camsystemempilhadeiras.com.br

Distribuidor Autorizado

HYUNDAI | FORKLIFT
HEAVY INDUSTRIES CO., LTD

AFINAL, COMO FICAM AS PEÇAS NÃO ORIGINAIS?

Outro fator que já é levado em consideração há anos e deve ganhar mais impulso nos próximos meses é o combate à pirataria de peças. Perdendo mercado para fornecedores de peças não genuínas, as companhias buscam mostrar aos seus clientes, agora com maior intensidade, como as peças originais são mais negócio para quem busca produtos com vida útil maior.

“Estamos inseridos em um mercado em constante evolução tecnológica. E a velocidade dessa evolução nos obriga a otimizar os processos produtivos e de comercialização, buscando sempre o melhor atendimento ao cliente final. As alterações nos projetos de máquinas exige que sejamos cada vez mais rápidos no desenvolvimento de fornecedores,

em nossa logística e no nosso atendimento. Fazer com que todos os processos acompanhem essa evolução tecnológica é o novo desafio das empresas que buscam competitividade. E, francamente, essas inovações buscam proteger o nosso mercado da pirataria. Essa não é nenhuma grande novidade para o nosso mercado, pois sabemos que proteger o nosso negócio é uma questão de sobrevivência e sucesso”, explica Furlan, da Clark Empilhadeiras.

E ele continua: “como acontece no mercado automobilístico, o fornecimento de peças de reposição não se limita apenas aos fabricantes. Iludidos por preços mais baixos, consumidores finais desprezam a qualidade do produto genuíno e adquirem

as famosas peças ‘piratas’ do mercado paralelo, colocando em risco a segurança de seu operador, diminuindo a produtividade do equipamento e reduzindo a vida útil da empilhadeira. Muitos clientes não sabem, mas a durabilidade de uma peça genuína é superior em mais de 50 vezes à de imitação. Sempre trabalharemos para minimizar esta ocorrência, utilizando uma política comercial agressiva e conscientizando o cliente de todos os benefícios contidos na aquisição de uma peça genuína. Já conseguimos reconquistar uma boa fatia deste mercado, porém sabemos que não é um trabalho fácil e existe muito a ser feito. Com o desenvolvimento de nossa economia, acreditamos que o mercado paralelo perderá



Wood, da Auxter: a tendência de mercado é a busca pela peça original, para que o cliente tenha qualidade e confiança no produto a ser aplicado

força e o consumidor enxergará automaticamente o benefício de manter a sua máquina sempre genuína. Em outros países, isso já é uma realidade que acontece há muito tempo”.

A confiança e qualidade das



Soncini, da Comingersoll: empresa inaugura a Movimenttar, responsável pela comercialização, logística e pós-venda de empilhadeiras Doosan

Por sua vez, a Palettrans Carretas (Fone: 16 3951.5371) passará a fazer a importação direta das peças que são produzidas fora do país, ganhando mais autonomia e agilidade para disponibilizar produtos aos clientes. Em 2011, o Grupo Unihold, ao qual a Palettrans Carretas pertence,

consolidou a transferência da fabricação e comercialização de peças de reposição de seus equipamentos, antes produzidas na unidade fabril Palettrans Equipamentos, para a unidade Palettrans Carretas Industriais. Além disso, também construiu uma nova unidade fabril de 1.036 m² dedicada às instalações de armazenagem, separação de pedidos, embalagem e despacho das peças de reposição e implementou sistemas de endereçamento dos produtos e instalações para agilizar o atendimento aos clientes, conta José Tonon, responsável pelo setor de peças da empresa.

Para 2012, a Comingersoll (Fone: 15 3225.3000) espera resultados ainda melhores aos obtidos em 2011, em função da inauguração da Movimenttar, nova empresa do Grupo. Localizada no Rodoanel, a Movimenttar passa a ser a responsável por toda comercialização, logística e pós-venda de empilhadeiras

Doosan e plataformas elevatórias Snorkel. Com a criação da nova empresa, os investimentos para o ano serão maiores em estoque de peças, treinamentos e incremento na estrutura comercial e de técnicos, segundo Luiz Claudio Cintra Soncini, gerente de pós-venda da empresa.

Ítalo, da LiuGong Forklift America, acredita que as grandes marcas que vieram para conquistar e permanecer no mercado estão se ajustando para atender à demanda, adequando e atualizando constantemente os estoques de peças por meio de depósitos alfandegados. Em 2011, a empresa estabeleceu um centro de distribuição de peças para garantir a disponibilidade dos equipamentos, dando suporte aos negócios de seus distribuidores e cliente finais.

O gerente regional de vendas Brasil da LiuGong também salienta que o fator globalização proporciona aos compradores possibilidade de testar uma gama

de componentes do mundo todo, principalmente os chineses, que estão conquistando o mercado interno pelo seu custo-benefício. “Gerenciar peças é uma atividade muito complexa, pois tratamos de milhões de itens que têm de estar disponíveis no tempo certo e no lugar certo. Esse é um desafio para todas as marcas, porém aqueles que conseguem trabalhar da melhor maneira, criando estoques inteligentes de peças que suportem o negócio do cliente, serão mais bem vistos perante o mercado. Hoje, o cliente não busca somente um produto de qualidade e melhor preço. Ele analisa se determinada marca tem capacidade de suportar seu negócio como um todo, desde a aquisição e depois no pós-venda. O segmento de peças está cada vez mais incorporado ao serviço, proporcionando ao cliente maior garantia quanto à qualidade da peça em conjunto ao serviço prestado”, finaliza.

peças originais devem pautar o ano, de acordo com Wood, da Auxter. Para ele, o mercado de peças é extremamente aberto ao cliente, com inúmeras possibilidades de compra, tanto para o cliente que preza manter seu equipamento com peças originais quanto para aquele que se utiliza de peças similares. No entanto, nota-se que a tendência de mercado é a busca pela peça original, para que o cliente tenha qualidade e confiança no produto a ser aplicado.

Hugo Niglio, engenheiro de manutenção da Commat, também segue essa linha de raciocínio. A empresa atua somente com peças originais das marcas americanas Crown e Taylor-Dunn e da chinesa EP. No entanto, segundo ele, o mercado conta com alguns fornecedores de peças nacionais

e importadas de outros países que não oferecem garantia do que é vendido ou não têm conhecimento da instalação destas peças por não conhecerem a empilhadeira. “Isso acaba gerando um custo mais baixo na venda de peças, porém, uma ameaça ao funcionamento eficiente dos equipamentos. A tendência é que haja melhoria no mercado a partir do conhecimento, por parte do usuário, da importância de adquirir uma peça original”, afirma.

Guimarães, da Still, também acredita que o mercado já começa a ver mais vantagem nas peças originais, às vezes mais caras que as não genuínas, por vezes mais baratas. “O mercado tem cada vez mais optado pela aquisição de peças originais, pois entende que o custo de uma máquina parada em função de falha em uma peça


não-original é muito maior que a aparente economia imediata na aquisição. Acompanhando uma tendência de outros mercados, a peça de reposição original para empilhadeiras tem, atualmente, preços muito competitivos e muitas vezes menores do que os do mercado paralelo”, afirma.

Carlos Kiss, gerente de pós-vendas da Linde, aponta que os produtos chineses influenciam fortemente no mercado brasileiro. Para ele, essa onda de novos fornecedores acaba influenciando os operadores, sejam eles donos de uma máquina ou proprietários de grandes frotas, e acaba criando oportunidades para a venda de peças originais, já que peças não-originais acabam apresentando problemas precocemente e afetam outros componentes da máquina em função da baixa qualidade.



Guimarães, da Still:

a peça de reposição original tem, hoje, preços muito competitivos e muitas vezes menores que os do mercado paralelo

Finalizando, Matsushita, da Movicarga, diz que o mercado de peças originais terá preços cada vez mais próximos aos do mercado de peças ‘paralelas’ e, em função disso, as vendas de peças originais apresentarão um crescimento sustentável. 

RODACO

10:52 AM



Serviços: 2011 fechou com saldo positivo e vendas de máquinas devem impulsionar o setor em 2012

O incremento na venda de equipamentos e na assinatura de contratos de manutenção, que vem ocorrendo há alguns anos, proporcionou um bom desempenho ao setor de serviços no ano que passou. Porém, tal crescimento foi freado, até certo ponto, pela falta de mão de obra qualificada.

A pesar de termos que considerar a crise mundial no final de 2011 e seus possíveis impactos no crescimento econômico e social nos países emergentes, o Brasil está em condições privilegiadas em relação à maioria dos países de primeiro mundo, com importantes obras de infraestrutura ligadas ao Programa de Aceleração do Crescimento, à Copa do Mundo e às Olimpíadas.”

Sob esse cenário otimista, traçado por Flávio Barbosa, diretor administrativo e financeiro da Elba Equipamentos e Serviços (Fone: 31 3555.2600), as empresas que integram o setor de serviços para empilhadeiras viram as suas expectativas serem superadas em 2011.

Além da continuação de contratos fechados em anos anteriores, a captação de novos clientes aqueceu o mercado durante o ano que passou. No caso da Elba, os novos contratos geraram um crescimento em torno de 10%

em relação ao ano anterior, descontando a inflação. Com os bons resultados mês após mês, a empresa investiu e adquiriu 74 equipamentos, entre guindastes, reach stacker, retroescavadeiras, escavadeiras, pás carregadeiras, caminhões e empilhadeiras, além de investir em plantas de beneficiamento de resíduos e outras máquinas para renovação de parte da frota e atendimento aos novos contratos. No entanto, os resultados satisfatórios não tiram a cautela do mercado. Segundo Barbosa, a questão da desindustrialização é algo que preocupa e cabe ao governo tomar providências urgentes para incentivar a produção industrial no Brasil e não deixar o próspero mercado decair.

Everton Fornazier, gerente de serviços da Auxter Soluções em Máquinas e Equipamentos (Fone: 11 3602.6000), percebeu em 2011 um ano de mudanças e reflexões, com crescimento proporcionado pelo aquecimento do mercado nacional. “Assim como o mercado de máquinas e equipamentos, o de serviços vem passando, desde 2010, por constantes alterações, principalmente devido a fatores como crise mundial, variação cambial e a entrada de novos players no mercado brasileiro”, afirma.

O grande volume de máquinas que entraram no mercado

durante o ano influenciou o número de manutenções preventivas, que cresceu proporcionalmente, de acordo com Carlos Makimoto, diretor da Aesa Empilhadeiras (Fone: 11 3488.1466). Outro fator positivo levantado por ele foi o aquecimento da economia nacional, que fez o ritmo de trabalho da indústria acelerar, aumentando o número de turnos e, conseqüentemente, as horas de trabalho das empilhadeiras. “A manutenção corretiva também teve aumento. As pequenas empresas que tiveram crescimento precisam de maior disponibilidade dos equipamentos, na maioria dos casos mais antigos, o que torna necessária a realização de manutenções maiores ou até mesmo reforma geral”, explica.

No mesmo sentido se encontra Andrea Buck, coordenadora de pós-vendas da Jungheinrich (Fone: 11 4815.8200), que afirma: “o setor de serviços acompanha o crescimento das vendas de máquinas de movimentação, que em 2010 tiveram um crescimento muito acima do esperado, gerando demanda para serviços nos anos subsequentes”. A companhia não apresentou grandes crescimentos em 2011 em relação ao ano anterior, mas manteve o mesmo volume de mercado.



Barbosa, da Elba: a desindustrialização é algo que preocupa, e cabe ao governo tomar providências urgentes para incentivar a produção industrial

O ano passado foi sinônimo de recorde para a Linde Material Handling (Fone: 11 3604.4755). Nos 12 meses de 2011, o faturamento em serviços cresceu 73% comparado a 2010, com a realização de reforma de máquinas, contratos de manutenção preventiva, contratos de full service e atendimentos em assistência técnica. Já a receita de prestação de serviços e peças da Epticamp Comércio e Serviços de Empilhadeiras (Fone: 19 3246.3113) aumentou 17% comparado a 2010. Jean Robson Baptista, do departamento comercial da empresa, credita o resultado ao aumento da carteira de clientes que procuram por mão de obra autorizada. Outro fator seria





Pedrão, da Retrak: “o mesmo técnico que conserta uma máquina 2012 tem que estar apto a reparar equipamentos com tecnologias menos modernas”

o aumento dos contratos de manutenção.

A mudança de atitude dos clientes também influenciou nos resultados apresentados pela Movicarga (Fone: 11 5014.2477), que viu a demanda por serviços de manutenção de empilhadeiras

crescer. “Isso ocorreu, pois cada vez mais os usuários querem manter seus ativos em boas condições, aumentar a disponibilidade de máquinas e, assim, reduzir o custo com investimento em novos equipamentos”, analisa Paulo Matsushita, gerente de operações e manutenção da empresa.

Para a Retrak Empilhadeiras (Fone: 11 2431.6464), o ano de 2011 continuou na lógica de 2010. Fábio Pedrão, diretor executivo da empresa, acredita que havia expectativa de contágio do mercado brasileiro em função das crises europeia e americana. Segundo ele, o mercado de peças e serviços é sazonal. Sendo assim, havendo recurso e expectativa positiva há mais consumo. “Reparos de pequenos portes do dia a dia acontecem normalmente. Revisões e reformas esperam momentos mais positivos, e

foi assim durante todo o ano de 2011”, avalia. Apesar dos números não estarem fechados, a Retrak deve ter crescido 30% em receita de peças e serviços, comparado ao ano anterior.

Já a Toyota Material Handling Mercosur (Fone: 11 3511.0400) comemora o crescimento de 58% e o aumento do quadro de técnicos, enquanto a Zeloso (Fone: 11 3694.6000) cresceu 9% em prestação de serviços.

Porém, mesmo com índices de crescimento positivos, o segmento de serviços para empilhadeiras encontrou obstáculos durante o ano. Dentre os principais entraves está a falta de mão de obra qualificada. A LiuGong Forklift America (Fone: 31 3225.3392) não apresentou o seu melhor resultado em função da falta de profissionais qualificados, resultado da forte demanda por

Depoimentos
10 anos revista Logweb

“A Logweb, de fato, está entre os mais relevantes veículos segmentados de logística. Nós da T Gestiona ganhamos, e muito, por poder contar com ótimas referências de informações sobre o mercado e entrevistas. Com tecnologia avançada, mantém os profissionais da área de logística a par de tudo o que acontece no setor. É um canal que se tornou indispensável no nosso dia a dia. Tenho certeza de que a Logweb atende seu público-alvo, que fica muito satisfeito! Parabéns pelos 10 anos! E é com grande orgulho que a T Gestiona vem participando desta história.”

Maurício Pastorello,
diretor de logística da
T Gestiona

A Mapel apresenta suas novas especializações...

AUSA, uma marca espanhola com reconhecimento mundial. Agora na MAPEL!

AUSA

- Varredeiras
- Empilhadeiras todo terreno
- Manipuladores telescópico



Varredeiras



Manipuladores Telescópico



Matriz: Av. Raulo Leite de Barros, 495 - CEP 13040 020 Jd. do Trevo - Fone: (19) 3278 - 1822 - Campinas - SP

Filial: Rua Fortunato Ferraz, 1166 - CEP 05093 000 - Vila Anastácio - Fone: (11) 3642-1100 - São Paulo - SP

Filial: Rua Gabriel, 597 - Rod. Washington Luiz, Km 167,5 - CEP 13510 000 - Jd Bom Sucesso - Fone: (19) 3545-3830 - Santa Gertrudes - SP

Postos de serviços: Marília - Ribeirão Preto - São José do Rio Preto

www.mapelnet.com.br



Ítalo, da LiuGong: *tendência envolve os contratos de prestação de serviços de manutenção preventiva e corretiva, chegando à modalidade full service*

serviços, acredita Ítalo Fagá, gerente regional de vendas da empresa no Brasil. Por isso, enfocou os esforços para preparar e qualificar o corpo técnico de seus distribuidores para garantir um serviço final correto. Quem também acredita que o mercado precisa de profissionais melhores é Jorge Luis Santana, gerente de serviços da Makena Máquinas, Equipamentos e Lubrificantes (Fone: 51 3373.1115). “O ano de 2011 foi caracterizado por um primeiro semestre saudável, porém já sinalizando a carência de mão de obra técnica. Com o incremento das vendas no segundo semestre esta carência foi mais sentida. Acredito que o momento econômico oferece crescimento ao setor, mas com um desafio paralelo a este crescimento – captar e treinar mão de obra especializada”, sinaliza.

O setor de serviços para empilhadeiras e a entrada de produtos de baixa qualidade estão diretamente ligados. Com o crescente número de máquinas de qualidade inferior, com vendas impulsionadas por preços mais baixos e pós-venda escasso, a procura por serviços de reparação e manutenção aumentam para resolver os problemas causados por elas. A avaliação é de Vagner

Marcondes Araújo, supervisor de serviços da NMHG Brasil (Fone: 11 5683.8509), para quem essas condições têm provocado um crescimento de chamadas por “especialistas em empilhadeiras”. “No entanto, mesmo com estes fatores adversos conseguimos registrar um crescimento nos contratos de manutenção e consequente fidelização dos clientes, algo que foi um dos nossos maiores focos. A NMHG Brasil tem trabalhado alguns quesitos que visam à melhoria do atendimento e uma maior disponibilidade de equipamento, o que observamos que, em 2011, foi a principal necessidade do mercado”, informa.

Na BMC (Fone: 11 3036.4000), as atividades de serviços enfocaram fortemente a qualificação técnica da rede de distribuição, com a realização de 18 módulos de treinamentos com 237 participações. “Para 2012, a ideia é manter o foco no desenvolvimento do suporte ao produto da rede de distribuição, com ênfase na qualificação de técnicos para as classes de 10 a 16 toneladas, onde ocupamos a posição de líderes com 21% de participação de mercado em 2011, e realizar fortes investimentos nos estoques de peças de reposição”, explica José Alberto Bueno, diretor de suporte ao produto da empresa.

PERSPECTIVAS PARA 2012

Alto número de empresas concorrentes, crescimento e falta de colaboradores qualificados deverão pautar o ano de 2012, segundo os entrevistados desta matéria especial. Para Ítalo, da LiuGong, as expectativas são bastante otimistas para o setor, sendo que o crescimento será inevitável, visto a alta demanda de novos equipamentos no mercado, além dos que já estão fora de garantia. Porém, ainda que esteja confiante em resultados positivos ao final do ano, ele acredita que o grande problema a ser enfrentado pelo

segmento será a falta de profissional preparado, o que atrapalha o atendimento ao cliente.

“Apesar da volatilidade da conjuntura econômica mundial marcada pela crise da Europa e dos Estados Unidos, que registra elevada relação dívida/PIB e afeta a economia dos países emergentes, como o Brasil, as perspectivas são otimistas frente à manutenção e ampliação dos nossos contratos atuais e conquista de novos clientes”, salienta Barbosa, da Elba. A previsão de crescimento neste ano é de 30% em relação a 2011.

No caso da Auxter, o gerente de serviços da empresa vê como necessária a diferenciação em relação ao mercado atual, além de preço justo e a excelência em todos os sentidos, principalmente no atendimento ao cliente, como fatores preponderantes para o sucesso. Enquanto isso, a Commat Comércio de Máquinas (Fone: 11 2808.3306) terá como objetivo desenvolver mais clientes para contratos de manutenção e venda de peças, realizando a venda de equipamentos casada com contratos de manutenção das máquinas. Como afirma Hugo Niglio, engenheiro de manutenção da empresa, esta será uma forma de promover a área de serviços e de oferecer oportunidades ao mercado que tanto demanda por serviços após a compra e a locação de equipamentos.

“O setor de serviços dependerá da conjuntura que irá acontecer em 2012. Serviços básicos acontecem de forma automática, afinal, não é possível produzir, armazenar e distribuir se os equipamentos ficarem parados. Na Retrak, o foco de treinamento e capacitação profissional ainda demandará investimentos e os benefícios serão alcançados ao longo do tempo. O grande problema é a falta de mão de obra treinada e capacitada para o exercício da função. A empresa também continuará cada vez mais

exigente na qualificação da mão de obra para revisões e reformas de equipamentos devido aos avanços tecnológicos dos equipamentos. Isto se faz necessário devido à tecnologia embarcada dos equipamentos. Além de técnicos treinados e experientes, serão necessários equipamentos de apoio como handset, notebook, softwares de programação, entre outros, para dar apoio a esta demanda”, analisa Pedrão.

Para a Linde, assim como em 2011, este ano seguirá uma tendência dos clientes em reforma de máquinas e contratos de manutenção, impulsionado pelo crescimento do setor e da economia brasileira. A companhia espera crescimento de 30% em serviços para 2012.

Andrea Buck, coordenadora de pós-vendas da Jungheinrich (Fone: 11 4815.8200), acredita numa alta demanda para o ano, mas para ela é necessário que esta demanda entenda a necessidade da realização de serviços periódicos. “Assim como quando se compra um carro, a empilhadeira necessita de manutenções preventivas – que têm custos, porém levam a uma economia futura, diminuindo o número de corretivas”, explica. Parte dessa nova visão já está presente no mercado, de acordo com Elaine Valaites, coordenadora de peças e serviços da Moviplam Empilhadeiras (Fone: 11 4581.4397), com as organizações deixando de enxergar estas manutenções apenas como despesas e passando a vê-las como investimentos, tanto na segurança de seus colaboradores como na vida útil do equipamento.

O foco da Movicarga para 2012 na área de serviços está em empresas que têm entre 1 e 5 empilhadeiras e que, na maioria, não possuem mecânico fixo. Além disso, a companhia enfocará os trabalhos também em clientes que



Sandra, da Byg Transequip:
“o contrato para manutenção de lotes tem atraído um público bem interessante, e temos o benefício da fidelização”

pretendem fazer uma reforma completa na empilhadeira. Ao mesmo tempo, a Nova Fase Empilhadeiras (Fone: 41 3344.4988) irá reforçar o quadro de técnicos, pois hoje não consegue dar conta da demanda. “Isso ocorre devido ao atendimento que temos feito

no setor e à grande demanda de equipamentos novos que vem entrando no mercado a baixo custo, porém com baixa qualidade, gerando mais serviços. Muitas vezes as empresas que vendem esses equipamentos importam direto e não possuem oficina especializada”, explica Gustavo Yamada Ito, gerente de filial da empresa.

A previsão de crescimento da Still Service, da Still Brasil (Fone: 11 4066.8100), está na ordem de 40% em relação à 2011. Para isso, a empresa está investindo na contratação e capacitação de novos técnicos, aumento da frota de carros-oficina e na logística e disponibilidade de peças de reposição, explica André Guimarães, gerente de pós-venda da companhia. Em 2011, a Still inaugurou sua nova sede em São Bernardo do Campo, SP, e com isto passou a contar com mais estrutura para a prestação de

serviços nas regiões do ABCDM, Baixada Santista e Grande São Paulo. Os resultados desta nova composição já foram sentidos no mesmo ano, com um aumento de 35% nas receitas de serviços em relação ao ano de 2010.

Quem também está se preparando para aumentar suas áreas de atuação é a Toyota. “De acordo com o consenso geral do mercado, espera-se um aumento nas vendas financiadas em todos os setores no ano de 2012. Para o setor de serviços, o impacto é positivo, pois ele segue essa linha de crescimento. Com esse crescimento, aumentaremos nosso quadro de funcionários e expandiremos nossa área de atuação no mercado brasileiro. Assim, os serviços de assistência técnica chegam com maior facilidade a qualquer lugar do país”, explica Eduardo Shinji Matsubara, gerente de pós-vendas da Toyota.

Marcelo Yoem, assistente comercial da Zuba Comércio de Máquinas e Equipamentos Industriais (Fone: 11 4719.9099), afirma que a empresa, com certeza, verá aumento nesse setor devido às vendas feitas anteriormente e, também, por se tratarem de equipamentos utilizados de forma contínua, o que aumenta o consumo das peças e serviços.

O QUE É NOVO?

Como se notou nas considerações dos entrevistados, as grandes novidades do setor estão voltadas para tecnologias e qualificação dos colaboradores, fatores que deverão melhorar os serviços prestados. De acordo com Makimoto, da Aesa, é cada vez mais necessário o uso da informática na manutenção dos equipamentos, assim como de técnicos mais capacitados. A em-



A MELHOR TECNOLOGIA!

Nova linha de carregadores de baterias tracionárias



NEW CHARGER S.8

Linha Completa de Carrinhos e Suportes

INFORMAÇÕES

- Soft-Start
- Tempo de descida da bateria programado
- Controle e gerenciamento microcontrolado
- Desligamento Automático
- Maior economia de energia elétrica
- Histórico de operações e falhas
- Status da alimentação da rede
- Placa de circuito impressa em SMD
- Quatro estágios de carga
- Alarmes de Falhas
- Sistema de rede (RS-485)

Suporte Água



Suporte



Carrinho



Estiva



RETROFITING

Modernização e Nacionalização em qualquer tipo de carregador nacional ou importado, implantando toda tecnologia JLW em seu equipamento, aumentando assim o rendimento e durabilidade de seus carregadores prolongando a vida útil de sua bateria.

MANUTENÇÃO

Preventiva e Corretiva
 Equipe treinada para realização de manutenção de carregadores de baterias de qualquer marca ou modelo.

ACESSÓRIOS



- Sonda de Temperatura
- Termômetro, Densímetro
- Conectores Nacionais e Importados
- Placa de circuito
- Cabo de Rede

TERCEIRIZAÇÃO

Projetos de salas de baterias
 Terceirização de mão de obra especializada para sala de baterias
 Treinamento especializado



Carrinhos e Suportes

Linha Completa para movimentação e organização de carregadores e Baterias



Centro Administrativo e Industrial JLW Eletromax
 Av. PÍD XII, 1976 - Bº, Morada do Sol - Capivari/SP - CEP 13360-000
 Fone: +55 (19) 3491-6163 / Fax: +55 (19) 3491-6118
 Email: jlweletromax@jlweletromax.com.br / Site: www.jlweletromax.com.br



Matsubara, da Toyota:
prestadores de serviços também devem oferecer descarte controlado de óleos e peças contaminadas e suporte técnico integral

presa, por exemplo, já investiu em novas tecnologias para controle de equipe e frota, algo que facilita e otimiza os serviços prestados.

Barbosa, da Elba, também acredita que o incremento de tecnologias aos equipamentos deverá ocorrer, assim como a entrada de novos modelos de equipamentos no mercado. “As empilhadeiras passam constantemente por modernizações e inovações, o que exige treinamento e qualificação dos técnicos. Com isso, vem junto a necessidade de novas ferramentas, softwares e formas de atendimento, pois algumas vezes não é necessário ir até o local para resolver um problema”, continua no mesmo sentido Matsushita, da Movicarga.

Treinamentos internos, utilizando mão de obra especializada e treinada pelo fabricante. Essa será a novidade no mercado, segundo Jean, da Empicamp. Internamente, a empresa desenvolverá um programa de treinamento que dará desde conceitos básicos de manutenção, até conhecimentos mais aprofundados voltados à marca Linde, representada pela empresa.

“Como em anos anteriores, os novos equipamentos dotados de

motores de corrente alternada e sistema de regeneração de energia na frenagem exigem cada vez mais mão de obra treinada, habilitada e reciclada. O mesmo técnico que conserta uma máquina 2012 tem que estar apto a reparar equipamentos com tecnologias menos modernas. A meu ver, a grande novidade, não tão nova assim, é a equação entre treinamento e capacitação de gerar soluções técnicas”, analisa Pedrão, da Retrak.

Seguindo o mesmo sentido de qualificar os colaboradores, a Toyota já reestruturou sua estratégia de serviços ao cliente em 2011. Os técnicos de serviço foram preparados não só para executar a manutenção preventiva e corretiva nos equipamentos, como para sugerir melhorias e substituições de peças que degradariam o desempenho do equipamento do cliente em longo prazo.

“Uma das necessidades de mercado detectada é a flexibilização dos serviços àquilo que o cliente realmente necessita – e não apenas pacotes fechados. Desde 2011 estamos trabalhando com estas opções de personalização de acordo com a necessidade de cada empresa e percebemos que esta modalidade vem se tornando cada vez mais procurada”, avalia Andrea, da Jungheinrich. Dentro dessa flexibilização também estão enquadradas as novidades afirmadas por Ito, da Nova Fase Empilhadeiras – “hoje, o setor de serviços tem mostrado dois caminhos distintos: por um lado temos empresas que estão com a van de serviços, uma oficina móvel, onde se busca atender o cliente no campo sem necessitar levar o equipamento até a oficina, e, por outro lado, temos empresas que estão investindo em moto assistência, para serviços de pequeno porte e com maior urgência”.

No mesmo sentido, os planos da Comingersoll (Fone: 15 3225.3000) serão intensificar a oferta de contratos de manutenção e programas personalizados que atendam às exigências particulares de cada cliente. Além disso, haverá investimentos na capacitação da equipe técnica. Enquanto isso, a Ampla Import (Fone: 11 2886.5862) terá, ainda no primeiro semestre de 2012, um novo galpão na cidade de São Paulo, buscando ampliar a área de prestação de serviços de mão de obra especializada Heli.

TENDÊNCIAS

A tendência é de expansão no setor de serviços, pois toda crise traz muitas oportunidades para empresas que trabalham entendendo as demandas de seus clientes e viabilizam, através de sua tecnologia e expertise, a construção de soluções inovadoras na logística de movimentação interna, gerando valor a ambas as empresas. Essa opinião de Barbosa, da Elba, se mostra bastante otimista, tendo em vista que as crises mundiais ainda não terminaram e ainda podem afetar o país. “Mesmo com a ameaça da crise europeia, o Brasil vive um momento de elevados investimentos em mineração e infraestrutura, o que tem favorecido especialmente o setor de serviços, incluindo o de movimentação e armazenagem. O setor tem previsão de vendas em 2012 15% maiores do que no ano anterior, e isto mostra claramente que as oportunidades estarão ocorrendo em nosso país”, continua.

Santana, da Makena, acredita que o setor deve evoluir ainda mais na questão tecnológica em 2012, uma vez que os equipamentos mais antigos vão sendo aposentados. Segundo ele, a maior tendência é o aumento na população de máquinas com eletrônica embarcada, exigindo

maior preparo dos profissionais da área. “Com a carência de mão de obra, há uma forte tendência dos atendimentos multimarcas diminuírem esta prática e focarem em apenas uma bandeira”, analisa

Carlos Kiss, gerente de pós-vendas da Linde, acredita que a tendência está voltada para contratos full service, aqueles em que serviços e peças já estão incluídos. “Nos Estados Unidos, essa modalidade é mais comum, pois o cliente terceiriza totalmente a manutenção de sua frota de empilhadeiras. A procura desse tipo de contrato no Brasil está cada vez maior, mas em muitas situações ainda esbarramos em questões fiscais, já que os impostos de serviços e peças são diferentes”, explica.

Dividindo a mesma opinião segue Ítalo, da LiuGong Forklift America. Para ele, uma forte tendência para os próximos anos serão os contratos de prestação de serviço de manutenção preventiva e corretiva, chegando à modalidade full service, o que proporciona uma operação sem risco para os clientes. “O Brasil ainda tem uma parcela pequena de clientes que utilizam serviços de manutenção efetuados por técnicos autorizados pelas marcas. Existe uma tendência de aumento de contratos de serviço por performance, os quais podem ser celebrados através de uma relação de confiança entre fornecedor e cliente, que, após uma convivência e maturidade, podem determinar os resultados e preços desse tipo de contrato – e todos ganham nesse processo”, examina.

O objetivo da Byg Transequip Indústria e Comércio de Empilhadeiras (Fone: 11 3583.1312) em 2012, seguindo essa tendência, será aumentar a venda de contratos full service. “Esses contratos possuem boa aceitação, pois oferecem a



Santana, da Makena:
o ano de 2011 foi caracterizado por um primeiro semestre saudável, porém já sinalizando a carência de mão de obra técnica

maximização do rendimento dos equipamentos, além de evitarem paradas indesejáveis nas operações logísticas. O contrato para manutenção de lotes tem atraído um público bem interessante e, conseqüentemente, temos

o benefício da fidelização, pois através destes serviços conseguimos combater o mercado paralelo de peças de reposição”, nota Sandra Oliveira, coordenadora de vendas da companhia.

Em relação à força de trabalho para realizar reparos de forma eficiente, Pedrão, da Retrak, afirma que um dos grandes diferenciais é ter profissionais de diferentes níveis de capacitação para manutenção e reparos, já que existe uma ampla variedade de equipamentos, muitos deles com componentes e tecnologia embarcada que requerem profissionais que, inclusive, falem outras línguas. “Cabe a nós, prestadores de serviços, mostrar ao cliente que cedemos o equipamento e a mão de obra especializada, mas que ele também precisa fazer a lição de

casa e preparar seus profissionais para operar esses equipamentos, garantindo, assim, a produtividade e sua durabilidade”, continua.

Guimarães, da Still Brasil, afirma que as empresas estão se conscientizando que a manutenção de seus equipamentos deve ser feita por empresas especializadas e capacitadas para atender a todos os requisitos técnicos e legais, algo que deve continuar a ser tendência em 2012. “Além disso, os prestadores de serviços devem estar preparados para, adicionalmente aos serviços de manutenção, garantir a seus clientes: descarte controlado de óleos e peças contaminadas, suporte técnico integral e colaboradores que cumpram todas as exigências legais trabalhistas e de segurança do trabalho”, avalia.

A previsão de expansão do segmento logístico a uma taxa, talvez, superior ao crescimento da indústria nacional impulsionará o setor de serviços, segundo Matsubara, da Toyota. Com esse cenário, a tendência é que o setor de serviços neste segmento também se expanda. “Como os últimos dois anos foram ótimos para venda de novas máquinas, acreditamos que 2012 será um ano para consolidar o relacionamento com o cliente através da oferta de serviços de reformas de equipamentos usados, contratos de manutenção preventiva e disponibilização de técnicos de serviço dedicados à operação do cliente”, explica. Para ele, a disputa entre os fabricantes de equipamentos e as empresas que somente realizam manutenção também deve continuar acirrada. Logweb

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

Baterias: empresas crescem em 2011 e entrada de novos players deve acirrar concorrência

Obras para futuros eventos esportivos e construção civil impulsionam crescimento. Em 2012, as empresas buscam consolidação de ações do ano anterior para, além de manter o mercado já conquistado, adquirir novos clientes. Investimentos em logística continuam em alta.

O ano de 2012 não poderia começar com melhores expectativas para o segmento de baterias para empilhadeiras, considerando a crise mundial, principalmente nos Estados Unidos e na Europa, que atingiu todos os mercados. No Brasil, a crise não causou tanto impacto negativo como se esperava, mas, ainda sim, fez com que as empresas do setor agissem com cautela.

“O ano promete muito, mesmo sendo um ano de eleição, quando geralmente as empresas e os empresários esperam para ver o que acontecerá no cenário político. Por conta dos juros baixos (Finame, BNDES) será um ano de muitos investimentos nos setores de logística”, explica Marcelo Mota de Bitencourt, diretor comercial da Batersul (Fone: 47 3368.7171). “Os pequenos empresários que não tinham condições de investir em máquinas elétricas por terem um custo inicial mais alto, com as condições favoráveis, irão optar realmente em investir na compra dos equipamentos. Isso vale, também, para as grandes empresas que irão optar por comprar equipamentos novos, ao invés de fazer reformas nas máquinas antigas”, continua. Na visão dele, para o setor de logística o ano de 2011 foi muito bom, principalmente a partir do

mês de maio. “Este foi o nosso segundo ano de trabalho na região sul do país, conseguimos conquistar um resultado muito expressivo no quesito crescimento X qualidade”, afirma.

Os investimentos previstos por Bitencourt também são esperados por Fernando Pessoa, sócio-diretor da Comab (Fone: 11 2412.0240). Segundo ele, o mercado internacional se encontra um pouco inseguro, porém os investimentos no Brasil não serão interrompidos e acontecerão na medida em que, entre outros fatores, haja atuações governamentais e, principalmente, atitudes individuais de cada empresário. A Comab estará focada durante o ano em consolidar ainda mais a parceria para fornecimento de produtos Exide GNB, parceria que marcou 2011 para a empresa, e otimizar pontos-chaves, como agilidade no atendimento e disponibilidade de entrega.

Wilson Vizeu, diretor geral da Exide Technologies do Brasil (Fone: 11 5096.3590), entende que o mercado de empilhadeiras deve se manter estável em 2012, sustentando o mesmo nível de equipamentos comercializados ou, se houver crescimento, será muito tímido. “O mercado de baterias é movido em função do mercado de empilhadeiras. Então,



Pessoa, da Comab: abertura de empresas de logística e novos fabricantes de empilhadeiras elétricas devem levar ao crescimento do setor

acredito que teremos um ano estável para baterias originais (fornecidas com empilhadeiras novas) e algum crescimento no mercado de reposição”, afirma. “Para a Exide, a tendência é de novo crescimento, pois, como estamos consolidando nossa atividade comercial, ainda existe bastante espaço para crescer. Em função disto pretendemos realizar investimentos no Brasil para ampliar nossa capacidade de formação e montagem de baterias tracionárias. E estes investimentos devem ser concluídos ainda no primeiro semestre do ano e terão o mesmo formato de nossas linhas de montagem no exterior”, anuncia. Atuando há um ano no país, a Exide

pode abrir diversas frentes de negócios em 2012.

A Matrac (Fone: 11 2905.4108) cresceu em torno de 20% ao longo do ano, notando considerável aumento na venda de baterias novas em relação às baterias de reposição, devido aos incentivos dados pelo governo para aquisição de equipamentos novos. “Tivemos ainda uma surpresa agradável no segmento de locação de baterias tracionárias, que se mostrou bastante crescente, pois o cliente, quando necessita da reposição imediata de baterias, pode locá-las por períodos pré-determinados, enquanto aguarda liberação de verbas ou definição do cenário econômico do país, que ditará seu ritmo de movimentação e armazenagem de materiais”, comenta Antonio Donizetti Mazzetti, gerente comercial da companhia.

Para 2012, Mazzetti acredita que o mercado sentirá os efeitos negativos da crise europeia, porém prevê continuação no crescimento, mesmo que de maneira tímida. “Atuamos no segmento de vendas, locação e



reformas de baterias tracionárias e estamos acostumados com o aumento das reformas e locações quando as vendas estão abaixo da expectativa e vice-versa. É simples: na falta de verba para aquisição de novas baterias, muitos clientes optam pela reforma ou locação para atender sua demanda”, resume

Por sua vez, Wagner Brozinga, gerente de negócios da Newpower (Fone: 11 2413.5600), está confiante no cenário global e espera manter o crescimento de cerca de 25%, contando, inclusive, com o aumento nas exportações para a América Latina por meio da rede de representantes. O ano de 2011 foi importante para a companhia com sucesso na produção, vendas e ampliações de plantas, além de novas contratações.

Também otimista, a Saturnia (Fone: 15 3235.8000) viu o

mercado aquecido no ano que passou, tanto com aumento de máquinas elétricas, quanto no mercado de reposição. Em 2012, a empresa quer fazer uma grande retomada do mercado de baterias industriais – tracionárias, estacionárias e submarino.

TENDÊNCIAS

Em um segmento crescente como o de baterias para empilhadeiras, já é de se esperar que as empresas percebam tendências de mercado para se adequar às vontades do público consumidor. Os grandes projetos a serem desenvolvidos no país nos próximos anos devem reger a maneira como o mercado irá reagir no setor.

Bitencourt, da Batersul, lembra que eventos como Olimpíadas e Copa do Mundo requerem desenvolvimento, máquinas e equipamentos e irão aquecer

o mercado. O investimento no setor de construção civil e em outras áreas da logística deverão aumentar muito os resultados para o setor. “Isso funciona como uma cadeia alimentar, se o governo incentiva um setor, os demais que estão inseridos nele também terão um crescimento no decorrer do processo. Com todos estes eventos que irão ocorrer no nosso país, todas estas empresas terão um grande desenvolvimento, principalmente as de máquinas e equipamentos industriais”, analisa.

Os investimentos e a movimentação logística no Brasil não devem ser reduzidos para este ano, segundo Pessoa, da Comab. Com a abertura de novas empresas de logística, fabricantes de empilhadeiras elétricas e, principalmente, o aumento do consumo interno, ele acredita que a tendência será de crescimento

Depoimentos
10 anos revista Logweb

“A Logweb, ao longo de sua trajetória, vem contribuindo de forma efetiva para o desenvolvimento do setor de logística com o seu conteúdo de qualidade. Parabéns pelos 10 anos. Desejamos que essa seja a primeira de muitas décadas a serem comemoradas.”

Carlos lenne, diretor geral da TNT Express International

“Parabenizo a revista Logweb pela excelência, sempre buscando assuntos relevantes para o setor, além de informar os acontecimentos no mundo da logística.”

Gilberto Antonio Cantú, diretor-presidente da Transportes Diamante e Dialog Logística



Com segurança e qualidade não se brinca. Por isso, é importante escolher o melhor para o seu equipamento. E o melhor você encontra na Comercial Rodrigues. Representante exclusivo das marcas: Solideal e Maitech.

PRA QUÊ ARRISCAR? FIQUE COM O MELHOR



**A LINHA MAIS COMPLETA EM PNEUS E ESTEIRAS INDUSTRIAIS,
CONSTRUÇÃO E MINERAÇÃO EM DIAGONAIS, RADIAIS E MACIÇOS**



Distribuidor exclusivo no Brasil



COMERCIAL RODRIGUES
Import & Export

- Santos/SP - Tel.: (13) 3222-8004
- São Paulo/SP - Tel.: (11) 2093-8004
- SP/Interior - Tel.: (19) 3476-3477
- SP/Interior V. do PB - Tel.: (12) 7811-3263
- Rio de Janeiro/RJ - Tel.: (21) 3363-4934
- Porto Alegre/RS - Tel.: (51) 3061-8004
- Betim/MG - Tel.: (31) 3597-8004
- Centro Oeste - Tel.: (62) 3296-1600

www.comercialrodrigues.com

SOLIDEAL
"THE NATURAL CHOICE"

MAITECH
ALL STEEL RADIAL

NIVELADORES DE DOCA CARGOMAX.

Um nível acima em sistemas para docas.



100% NACIONAL

Cartão BNDES

FINAME

Cargomax®

SISTEMAS PARA DOCAS

Rua Eustáquio de Azevedo, 436
Vila Maria Helena
Duque de Caxias • RJ
55 (21) 2676-2560

www.cargomax.com.br



Brozinga, da Newpower:
confiança no cenário global e esperança de manter o crescimento de cerca de 25%, com o aumento nas exportações

no setor. No mesmo sentido encontra-se Vizeu, da Exide. “Eu creio que o setor de baterias está em fase de consolidação. Com a saída de alguns fornecedores antigos e a entrada de novos fornecedores, na sua maioria multinacionais, deve haver um novo ritmo no mercado, com a tendência de melhoria na qualidade do produto, maior gama de aplicações e foco maior na parte de pós-vendas”, afirma.

A continuação do crescimento populacional de máquinas elétricas, com automática comercialização de baterias com tecnologias mais modernas e avançadas, é a tendência, de acordo com Raul Mouta, gerente de vendas da Saturnia.

NOVIDADES

Outro fator também se desenvolve quando o mercado se mostra aberto e próspero para os próximos anos: a tecnologia. Pensando de que forma trazer o melhor custo x benefício aos clientes, as empresas que atuam no segmento já estudam melhorias tecnológicas para que seus produtos atendam à

demanda cada vez mais ávida por equipamentos de alto desempenho.

“O departamento de engenharia do Grupo Moura está sempre em constantes inovações, pesquisas e testes. Nós que estamos na linha de frente – distribuidores – sempre repassamos como estão se comportando nossos produtos e o dos nossos concorrentes. Nossa tecnologia hoje implantada é americana, de placas planas envelopadas blindadas. O Grupo Moura é a única fábrica que trabalha com este produto no Brasil”, afirma Bitencourt, da Batersul. A companhia está desenvolvendo estudos em conjunto com fabricantes de carregadores. “Estamos agindo juntos, pois acreditamos que o conjunto carregador/bateria não pode andar separado. Para ter uma boa bateria na operação é preciso trabalhar com um excelente carregador. Vimos que depois que começamos a trabalhar desta forma, a vida útil dos nossos produtos melhorou bastante, baseado, praticamente, em ajustes nas curvas de cargas”, continua. A empresa também está investindo na área de serviços preventivos e corretivos nas baterias.

O Grupo Moura também está investindo nas baterias com tecnologia de cargas rápidas (Fast Charger) e

cargas de oportunidade (Opportunity Charger), já usadas na Europa e nos Estados Unidos. Estas tecnologias são implantadas apenas em clientes cuja operação requer este tipo específico de produto, e não são viáveis para operações simples, por terem um alto custo de aquisição inicial. Geralmente são utilizadas em ambientes onde não há condições para construção de salas de baterias, como sistemas aeroportuários e Centros de Distribuição localizados na região central das grandes cidades.

Os produtos da Newpower já atuam com tecnologia avançada com a utilização de placas positivas tubulares, separadores de alta resistência, vasos injetados, chumbo com controle máximo de pureza, caixa de ferro com proteção corrosiva, sistemas de abastecimentos automático ou manual e interligações em cabo flexível. As novidades da empresa não param na evolução tecnológica das baterias.

As novidades da Comab estão em linhas de produtos. Na linha Tubular está o modelo EPzS, com interligações aparafusadas e 1600 ciclos, fabricado na Europa. Na linha Plana estão os tradicionais modelos BS tecnologia GNB, com interligações de solda e 1600





Mazzetti, da Matrac:
“tivemos uma surpresa agradável no segmento de locação de baterias tracionárias, que se mostrou bastante crescente”

ciclos, de fabricação americana. Já na linha Monoblocos de Tração há os modelos GC para lavadoras de piso, varredoras e veículos elétricos.

A Exide prepara o lançamento de uma linha completa de baterias tracionárias tipo

monobloco para aplicação em carros elétricos, varredoras e outros equipamentos de tração. Outra novidade é a renovação do design e algumas melhorias nas baterias tracionárias da linha Sonnenschein, que usa a tecnologia em GEL.

Já a Saturnia está desenvolvendo uma bateria do tipo regulada por válvula ‘selada’ tracionária, com eletrólito gelificado, que em breve será lançada.

Apesar dos lançamentos, Mazzetti, da Matrac, acredita que há muitos anos não existem novidades nesse segmento. “O que vemos são modificações que não influenciam no rendimento energético das baterias e, sim, na facilidade de operação e manutenção. Tratam-se de caixas de ferro com tratamentos anticorrosivos mais eficazes, sistemas de



enchimento automático de água destilada, sistema de agito de eletrólito para diminuição do tempo de recarga, entre outros fatores”, explica. “Sabemos que estão lançando na Europa baterias tracionárias de íons de lítio. Tratam-se de baterias mais leves e com menos autonomia de trabalho, portanto as máquinas necessitarão de mais baterias para atender à demanda de trabalho. Porém, elas possuem preços mais elevados, além de serem fabricadas com insumos de difícil descarte. Acreditamos que ainda deve demorar algum tempo até chegarem ao Brasil”, conclui. **Logweb**

Depoimentos
10 anos revista Logweb

“A Logweb já é considerada um veículo de expressividade em nosso meio. A Seqtra que milita neste mundo da logística há tão pouco tempo (3 anos) já reconhece sua importância. Parabéns equipe da Logweb pelos 10 anos!”

Dario Palhares, presidente da Seqtra Engenharia Logística e Negócios Sustentáveis

“Ver o crescimento de uma publicação que, ao longo de seus 10 anos, traz a cada mês as matérias mais relevantes do setor, é uma grande satisfação para nós da Autlog. Desejamos à Logweb um longo e próspero caminho no mercado editorial.”

Flávio Augusto Abrunhoza Filho, diretor geral da Autlog



PREÇOS IMBATÍVEIS
EMPILHADEIRA ELÉTRICA É NA SOMOV!

A Somov oferece equipamentos completos, econômicos e com tecnologia de ponta, desenvolvidos especialmente para cada segmento de atuação.

Invista no seu negócio! Adquira produtividade, segurança e economia com a Hyster!

Aproveite nossas condições especiais de financiamento!

Por apenas **R\$ 72.500*** à vista
R1.6H - Retrátil
 Operador sentado
 48 volts
 1.600 kg
 Elevação: até 8.520 mm

Por apenas **R\$ 23.000*** à vista
S1.6 - Paleteira com torre
 Operador a pé
 24 volts
 1.600 kg
 Elevação: até 4.620 mm

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>

*Promoção válida somente para o estado de São Paulo até o final do estoque ou 29/02/2012. Bateria e carregador não inclusos. O Somov se reserva o direito de corrigir erros gráficos nesse anúncio.

Carregadores de baterias: novas tecnologias e concorrência acirrada

Depoimentos
10 anos revista Logweb

Apesar da crise mundial, o mercado doméstico foi propício para o crescimento dos players. Redução de custos em energia elétrica, aumento de vida útil e carregamentos rápidos são enfoques das novas tecnologias.

De modo geral, o ano que passou foi bom para o setor, principalmente se comparado com a economia mundial nesse período, que enfrentou as crises europeia e americana. Contudo, notou-se que havia espaço para o crescimento do mercado doméstico, mesmo com receio de que a crise o atingisse de forma mais séria. Houve cautela nos investimentos em equipamentos do setor logístico. Este resumo sobre como o mercado de carregadores de baterias se comportou em 2011, dado por Nelson Roberto Macan, diretor da KM Carregadores (Fone: 19 3886.8044), dá a partida para esta matéria especial que busca compreender quais os próximos passos do segmento, o que deve ajudá-lo em 2012, o que deve desacelerá-lo e quais as futuras

tecnologias e tendências.

Para Mariana Kroker, responsável pela área comercial em nível nacional da Fronius do Brasil (Fone: 11 3563.3800), o setor de carregadores de baterias de modo geral cresceu em 2011, já que o mercado esteve aquecido no primeiro semestre do ano. Parte do crescimento da empresa, por exemplo, ocorreu graças à conquista de clientes como a TAM Companhia Aérea, Coca-Cola, Peugeot, Moura, Jungheinrich e Johnson&Johnson.

Assim como Mariana, João Carlos Waldmann, diretor comercial da JLW (Fone: 19 3491.6163), também confirma o bom ano para o setor, mas alerta: “o ano começou em alta e esperávamos um segundo semestre melhor, o que acabou não acontecendo”. Mas, ainda segundo ele, mesmo com a queda no segundo semestre, o setor teve crescimento.

As perspectivas para 2012 se dividem entre cautela e otimismo. Macan, da KM Carregadores, não espera grandes modificações no mercado. Mesmo assim, a companhia irá aprimorar produtos e tecnologia, por notar um interesse maior dos europeus no mercado logístico e no fornecimento de equipamentos com alta tecnologia agregada aos brasileiros. Já Waldmann, da JLW, acredita que poderemos ter surpresas durante o ano.



Mariana, da Fronius: “temos muitos projetos interessantes com clientes nos segmentos metalúrgico, automotivo, de logística e Centros de Distribuição”

“O Brasil é o país das surpresas. É um país que está em crescimento constate, mesmo tendo uma das maiores taxas de impostos do mundo. Empresas do mundo todo querem se instalar ou vender para o Brasil. Somos o povo mais otimista do mundo e no final tudo dá certo, é só trabalhar bastante”, ressalta.

A Fronius do Brasil já começou a sentir o aquecimento de 2012 no setor. A empresa recebeu, ainda no início do ano, um pedido de 90 carregadores, o que a motiva a acreditar que as perspectivas devem melhorar no decorrer do primeiro semestre. “Temos muitos projetos interessantes com clientes nos segmentos metalúrgico, automotivo, de logística e Centros de Distribuição, onde estamos pleiteando

“Em uma década podemos certamente contabilizar muitos acontecimentos relevantes, porém poucos acabam tornando-se verdadeiros divisores de época, porque superam as expectativas, formam opiniões, quebram paradigmas, ampliam os horizontes, mudam os rumos, geram novos conceitos e negócios, dentre outras características especiais. Consideramos a revista Logweb, com legitimidade absoluta, um destes raros acontecimentos, que nos permite comemorar não apenas um período de tempo, ou a publicação de 120 edições, mas, certamente, estamos comemorando aspectos muito mais importantes, tais como o pioneirismo, a inovação e evolução, tanto no ponto de vista conceitual, como editorial, além do preenchimento de uma importante lacuna no meio logístico, dando origem a um novo paradigma para a logística e suas interfaces. Neste contexto, ressaltamos com plena convicção que a logística em nosso país pode ser classificada e analisada em dois momentos bem distintos, antes e depois do jornal e, atualmente, da revista Logweb. Por estas valiosas conquistas, parabenizamos toda a equipe Logweb, sobretudo o seu corpo diretivo, que soube conduzir este empreendimento com absoluta competência, visão empresarial e das necessidades deste mercado estratégico.”

Eugenio Rocha, sócio-diretor da Safemov Logística Consultoria & Treinamentos Ltda.



uma oportunidade para mostrar o potencial da tecnologia de inversores”, revela Mariana.

O QUE TEM DE NOVO EM TECNOLOGIA?

“Embora seja um setor pouco valorizado quando falamos em importância dentro do ciclo de compra de equipamentos de movimentação na intralogística, percebemos que existe uma carência muito grande de novas tecnologias.” Mariana, da Fronius do Brasil, toca num ponto muito importante para a saúde e estabilidade do segmento de carregadores de baterias. Como ela explica, a tecnologia oferecida pelo mercado brasileiro em relação a carregadores ainda está pautada em tecnologias de 60 Hz, que desprestigia a bateria, gerando aquecimento desnecessário e exigindo da rede elétrica alta demanda de energia.



Pensando nesse cenário e na tendência de produtos verdes e sustentáveis do mercado, a empresa se foca em inversores com alta redução de custos de energia elétrica, aumento da vida útil da bateria, carregamentos rápidos e tamanhos de equipamentos reduzidos. “Nosso objetivo é demonstrar, dentro

da intralogística das empresas que é possível migrar de uma tecnologia antiga de 60 Hz para uma nova, com inversores de alta frequência, com resultados que comprovadamente darão retorno ao investimento”, afirma. A Fronius do Brasil faz parte de um projeto, junto com um fabricante de empilhadeira e cliente

Depoimentos
10 anos revista Logweb

“A NewPort do Brasil parabeniza todo o time da Logweb pelos 10 anos e pela referência criada na publicação mensal das concisas entrevistas e artigos.”

Newton Righi,
vice-presidente da
NewPort Tank Containers

“Acompanhamos a trajetória da Logweb e pudemos conferir o constante crescimento da publicação, se consolidando como uma das principais na área de logística no País. Só podemos agradecer ao veículo que tem ajudado a fortalecer a área, com a prática de um jornalismo sério.”

Ana Claudia Bellintane,
diretora do Portal NetComex

PONTES ROLANTES – MONOVIAS – PÓRTICOS ROLANTES – GUINDASTES GIRATÓRIOS – TALHAS ELÉTRICAS

- ▲ Pontes Rolantes Especiais
- ▲ Pontes Rolantes
- ▲ Pórticos Rolantes
- ▲ Guindastes Giratórios
- ▲ Sistemas Modulares SK-II

PEÇAS DE REPOSIÇÃO ORIGINAIS



- ▲ Talhas Elétricas Especiais
- ▲ Talhas Elétricas de Correntes
- ▲ Talhas Elétricas de Cabo de Aço
- ▲ Barramentos Elétricos Blindados
- ▲ Monovias – Retilínea e Curvilínea

DURABILIDADE



SEGURANÇA



GARANTIA



Tel.(11) 4613-8133 - Fax: (11) 4617-5237/5238
samm@sammtalhas.com.br | www.sammtalhas.com.br
QUALIDADE E PONTUALIDADE FAZEM A DIFERENÇA



européu, que está em fase de testes, com sistemas de carga com hidrogênio, chamada Carga com Células de Combustível, que faz a carga em poucos minutos, permitindo que a máquina volte logo a trabalhar. “No momento, são apenas testes, mas entendemos que em alguns anos, as novas tecnologias podem mudar tanto que o carregador pode se tornar algo obsoleto, assim como a bateria. Atualmente, essas ideias são tecnologias que se tornariam inviáveis pelos altos custos de investimento, mas, em alguns anos, poderão ser uma das opções que surgem para inovar o mercado”, especula Mariana.

Outra tendência que ela aponta está na mudança de comportamento do comprador em relação ao carregador, bateria e carrinho elétrico, vistos cada vez mais de forma isolada. Com


essa visão isolada, o comprador poderá escolher qual o carregador de bateria e tecnologia vai querer usar, decidir em qual tecnologia de bateria vai querer investir e qual marca e tecnologia de carrinho elétrico vai comprar. “Percebemos um maior interesse nas empresas em conhecer melhor cada parte da compra, que, de imediato, pode representar apenas 3 a 5% do valor da compra do pacote, mas que, no cotidiano, representará muito mais”, continua.

A cada ano surgem novas tecnologias, mas que na prática se tornam inviáveis comercialmente, na opinião de Waldmann, da JLW. “Tivemos o Fast Charger, carregador rápido surgido nos Estados Unidos, com custo acima de US\$ 10 mil, sendo que a bateria tinha que ser especial, ou seja, o conjunto com bateria e

carregador custaria mais caro que a empilhadeira. Atualmente, surgem carregadores importados, denominados de alta frequência, com custo acima de 100% do produto nacional, que economizam energia elétrica, mas que, na prática, teríamos que carregar mais de duas mil baterias para pagar esta diferença, o que torna o negócio inviável”, afirma, completando: “o que temos mesmo são melhorias eletrônicas constantes para garantir melhor vida útil às baterias”.

A JLW percebe como tendências do setor maior eletrônica embarcada nos carregadores e maior concorrência no mercado, com empresas estrangeiras querendo vender para o Brasil.

Também falando de carregadores de alta frequência, Macan, da KM Carregadores, afirma que estão chegando ao mercado tec-

nologias de carregadores de alta frequência (chaveados) que consistem em um equipamento que possui dimensões reduzidas – menores que as dimensões produzidas pelos principais fabricantes nacionais – e que não precisam de grandes espaços alocados para suas instalações. “No entanto, esses equipamentos são mais caros que os produzidos no Brasil”, afirma. Para ele, a principal tendência no setor é o forte movimento de terceirização e locação de equipamentos, o que fará com que os clientes deixem de ser as indústrias, atacadistas e varejistas e passem a ser empresas locadoras que terceirizam equipamentos e os operadores logísticos. 



“A revista *Logweb* é um marco na história do segmento de logística no Brasil, pois nestes 10 anos proporcionou ao mercado e aos executivos do setor informações extremamente relevantes com total confiabilidade e seriedade”

Raul R. Maudonnet, diretor comercial da Transportadora Americana Ltda.

“É muito gratificante e importante para nós, da indústria brasileira, poder contar nestes últimos anos com as informações, o apoio e a divulgação da revista *Logweb*, que jamais teria tanto sucesso se não tivesse uma equipe com profissionais aplicados, comprometidos e dedicados. Parabéns a todos.”

Luis Humberto Ribeiro, diretor da Zeloso Indústria e Comércio Ltda.

Roman Huemer, diretor da Fronius do Brasil, Comércio, Indústria e Serviços Ltda.

“Parabéns à revista pelos 10 anos, acreditando em seus parceiros, se movimentando e informando todo Brasil sobre as novidades de nosso setor, e trazendo às empresas o que existe de melhor. Toda família Fronius acredita nessa revista, investe nela e a parabeniza por tão grande sucesso! Parabéns, e que venham mais 10 anos!”

Mauri Mendes, diretor da Golden Cargo

“Parabéns à revista *Logweb* pelos 10 anos de existência, sempre trazendo reportagens de qualidade e prestação de serviço ao setor logístico. Desejamos muitas décadas de sucesso!”

Sérgio Koji Saiki, supervisor comercial da TCIM Comércio e Importação de Máquinas Ltda.

“A TCIM parabeniza em 2012 os 10 anos da *Logweb* pela consolidação de seu trabalho como importante veículo sobre logística, ano este em que igualmente comemoramos 10 anos de atuação no Brasil.”

“A JadLog parabeniza a revista *Logweb* pelo 10 anos e deseja que a publicação continue a circular por muito mais tempo, levando sempre informações relevantes sobre o setor.”

Ronan Hudson, diretor da JadLog

“São 10 anos na ‘esteira’ do conhecimento, levando as boas práticas da logística às empresas, aos gestores e pessoas que fazem parte do início ao fim de uma operação logística. Uma revista preocupada em inovar, em estar à frente da informação de ponta e fazê-la chegar na íntegra a quem possa interessar. É mais que uma revista, é um artefato que influencia as tomadas de decisões das empresas e gestores, faz parte do dia-a-dia das organizações. A revista *Logweb* é uma ferramenta de gestão que ampliou o sentido da logística – de operacional ao estratégico.”

Dalva Santana, consultora e professora do Curso de Logística na ULBRA – Universidade Luterana do Brasil, de Canoas, RS

A Still parabeniza a Revista Logweb pelos 10 anos de sucesso!

STILL

A empilhadeira com o DNA de robustez e economia

Empilhadeira a Combustão

CLX-25

Capacidade de carga
2,5 ton



- Ótima visibilidade e sistema completo de luzes.
- Capô com ótima abertura permitindo maior espaço para manutenção.
- Fácil acesso a cabine, amplo espaço interno proporcionando maior conforto ao operador.
- Alavancas hidráulicas de fácil manuseio, coluna de direção com ajuste de inclinação e painel baixo proporcionando maior produtividade.
- Rede de Serviços Autorizados em todo o Brasil;
- Máquina Dual: GLP ou Gasolina;
- Design robusto, ergonômico e atraente;
- Transmissão PowerShift;
- Custo competitivo.

Venha conhecê-la.
Faça um Test Drive.



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 / Eurolift: (71) 3621-4082
Ceará/Maranhão/Piauí - Eurotec: (85) 3402-6464

CENTRO OESTE

Goiás - Moviminas: (62) 3283-3927
Goiás/Anapólis - 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 / Termov: (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 - Irmãos Martini: (24) 3323-2885
São Paulo/Capital
Retrak: (11) 2431-6464
Gold Work: (11) 2632-7472
Movelev: (11) 2423-4545
Logística: (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 - Requimaq: (49) 3312-3000
Rio Grande do Sul
Requipel: (51) 3337-8577 / Empilhasul: (51) 3337-0310
AMÉRICA LATINA
Argentina - Allmaq 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
Paraná - 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

Pneus: ano fecha com dificuldades, mas, mesmo assim, empresas faturam alto e prometem investimentos

O ano que passou foi considerado atípico pelas empresas do segmento. Algumas tiveram bons ventos, outras passaram por turbulências. Mas, o certo é que praticamente todas elas vão investir em 2012, e muito, principalmente com vistas ao fator ecológico dos pneus.

Entrada de novos players no mercado, boa fase econômica no país e o segmento de vendas de empilhadeiras e equipamentos aquecidos foram os três principais pontos levantados pelos entrevistados dessa matéria especial sobre como o mercado de pneus para empilhadeiras atuou em 2011. Apesar de bons resultados no fechamento dos faturamentos, as opiniões dos executivos entrevistados não são unânimes quanto ao bom desenvolvimento deste mercado no ano que passou.

“O ótimo momento da economia vivido em 2011 pelo Brasil contribuiu para o desenvolvimento da indústria e gerou demanda para o setor de empilhadeiras e de equipamentos. O mercado de pneus acompanhou este cenário. A Pirelli, que tem forte atuação no fornecimento de pneus para uso profissional em setores como agricultura, transportes (caminhões e ônibus), industrial (empilhadeiras), construção civil, infraestrutura e mineração, obteve um resultado positivo no período”. Essa visão sobre o setor, de Flávio Bettiol Junior, diretor da unidade de negócios Truck e Agro da Pirelli (Fone: 0800 728 7638) na América Latina, não é compartilhada por José de

Sá Mariano, gerente de filiais da Comercial Rodrigues (Fone: 13 3222.8004), que é mais cauteloso ao falar de 2011. “Foi um ano difícil no nosso segmento, pois surgiram, nos últimos anos, diversas pequenas empresas, que importaram algumas marcas de pneus sem expressão no mercado, porém com preços bastante sugestivos, fazendo com que alguns clientes experimentassem estes pneus”. Ainda assim, Mariano espera que em 2012 as vendas sejam alavancadas e que o mercado cresça acima da média dos anos anteriores, impulsionado por eventos como Olimpíadas e Copa do Mundo que ocorrerão no país.

A Pirelli se prepara para realizar grandes investimentos durante todo o ano. Região fundamental para a estratégia de crescimento da empresa, a América da Sul receberá investimentos de cerca de US\$ 1 bilhão entre 2012 e 2015, inclusive no México.

De acordo com Vinícius Penna, supervisor de vendas de pneus industriais da Continental Pneus (Fone: 0800 170.061), para muitos setores e empresas, 2011 talvez tenha sido um ano no qual as expectativas iniciais não corresponderam aos resultados finais alcançados. Mas, a Continental Pneus teve excelente desempenho e a divisão de pneus industriais

constatou aumento no volume de vendas. “No ano passado, ampliamos não apenas a oferta, mas, também, a disponibilidade de nossos pneus, e aumentamos o número de visitas aos usuários finais, sempre em conjunto com nossos parceiros comerciais”, afirma Penna, comemorando, também, os resultados de vendas de pneus radiais Conti RT20 nas regiões sul e sudeste. As perspectivas da Continental para 2012 são positivas. A companhia continua apostando na expansão geográfica, com enfoque no sudeste, nordeste e norte do país.

Quem também celebra crescimento em 2011 é a Michelin (0800 970 9400).

“Em um mercado já maduro com crescimento de mais de 6%, nossas atividades de mineração cresceram 6,2%, assegurando nossa liderança com mais de 50% de participação de mercado”, analisa Gilson Santiago, diretor de marketing e vendas para pneus de mineração e terraplanagem da empresa para a América do Sul. Em 2012, os objetivos da companhia serão manter a liderança de mercado no segmento minas de superfície na América do Sul; estimular o crescimento no segmento de infraestrutura, setor em que a empresa fechou o ano com 20% de participação; e continuar a crescer na participação no mercado de empilha-



Freitas, da ABC Valadares: empresa teve crescimento geral de 15%, com destaque para a ampliação da linha de reforma de pneus

deiras, principalmente no Brasil.

Quem experimentou crescimento geral de 15% foi a ABC Valadares (Fone: 33 2101.4200), com destaque para a ampliação da linha de reforma de pneus, que proporcionou 30% de aumento nas vendas. A companhia ampliou sua unidade de mistura de compostos visando atender aos diversos segmentos consumidores de borracha. A unidade, construída em parceria com o BDMG/BNDES, num investimento de R\$ 4 milhões de reais, permitiu triplicar a capacidade de produção da empresa. Os resultados já começaram a surgir, segundo o gerente geral da ABC, Humberto Freitas. “O investimento é estratégico e visa inserir definitivamente a empresa no segmento de



compostos. Alcançamos um crescimento satisfatório no suprimento de compostos, principalmente nos mercados de reforma, automotivos e pneumáticos”, diz.

Mais investimentos estão previstos para 2012. Ainda no primeiro semestre a empresa vai duplicar a capacidade produtiva de banda de rodagem e concluir a instalação de mais uma linha de mistura de compostos. “Essas medidas são fundamentais para suportar nosso objetivo de duplicar o faturamento da empresa até 2014”, afirma Freitas.

O setor de pneus industriais acompanhou o crescimento do segmento de movimentação de carga, muito positivo e que recebeu bastante investimento das empresas que têm buscado aprimorar a logística dos seus produtos visando melhorias e redução de custos, de acordo com Rafaella Sene, assistente de

marketing da Trelleborg Wheel Systems (Fone: 14 3269.3600). “O ano de 2012 para o Brasil tem boas perspectivas, com empresas e governo investindo no país para preparar para eventos importantes como a Copa do Mundo. Além disso, também temos empresas investindo para atender ao grande mercado interno. Temos visto grandes grupos investindo no país e isso é muito positivo para o setor de movimentação de carga”, avalia.

O ano de 2011 foi marcado por grandes desafios para a Standard Tyres (Fone: 11 3719.0070), com o lançamento de mais uma linha de produtos que ajudou a consolidar a marca no segmento de pneus industriais superelásticos, além de torná-la o maior fornecedor de pneus sólidos e pneumáticos para montadoras do Brasil, segundo Julimar Rodrigues, gerente comercial nacional da empresa. Nesse ano a empresa



Rodrigues, da Standard Tyres:
empresa se tornou o maior fornecedor de pneus sólidos e pneumáticos para montadoras do Brasil

também exportou seus produtos para diversos continentes. “Essa forma de agir nos permitiu que a Standard Tyres atravessasse bem o ano passado, que foi marcado por oscilações no mercado, principalmente em função da instabilidade econômica da Europa.

Depoimentos 10 anos revista Logweb

“Parabenizamos a revista Logweb e toda a sua equipe de profissionais pela comemoração de seu décimo aniversário. Nesses anos, a Logweb tem sido uma importante ferramenta de divulgação e informação para as empresas e profissionais de logística.”

Guilherme Osório, diretor do Grupo Movicarga

“Parabéns para a Logweb, é muito importante termos no setor uma revista que chega mensalmente com informações que venham para somar em nosso trabalho. Como anunciante, temos bons resultados na multiplicação da nossa marca e produtos por todo o Brasil.”

Rafaella Sene, assistente de Marketing da Trelleborg Wheel Systems no Brasil

Novo ponto de encontro entre **vendedores**
e **compradores** de empilhadeiras.



**WWW.
EMPILHADEIRAS
ONLINE
.COM.BR**

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



Penna, da Continental:
em 2011, empresa teve excelente desempenho e a divisão de pneus industriais constatou aumento no volume de vendas

Mesmo atingindo nossas metas, essas oscilações não permitiram que em 2011 tivéssemos o mesmo desempenho de 2010, que marcou uma recuperação sobre 2009. Enfim, foi um ano de bons resultados, mas que exigiu muita atenção e uma dedicação ainda maior ao atendimento das demandas do mercado”, analisa Rodrigues.

Segundo ele, o mercado de transporte é sempre um reflexo da economia: se ela está aquecida, a circulação de bens é grande e a demanda por caminhões e empilhadeiras se mantém em alta, assim como pneus, combustível e peças. O ano de 2012 será desafiador, com boas expectativas de recuperação do mercado que, mesmo concorrido, se mostra favorável a todos que trabalharem com seriedade e se propuserem a apresentar soluções a seus clientes. “A cada ano os mercados se profissionalizam cada vez mais e o cliente entende que custo baixo é diferente de preço. Por isso, a exigência por competitividade é uma crescente, com produtos de alto desempenho e prestação de serviços que dão a esses mesmos produtos uma maximização de resultados”, esclarece.

A Rodaco (Fone: 51 3489.1132) também é uma companhia que pretende aproveitar as boas expectativas de 2012.

O planejamento da empresa, que obteve expressivo crescimento no mercado de pneus industriais em 2011, inclui grandes investimentos em tecnologia de compostos, equipamentos, marketing e corpo de trabalho.

NOVAS TECNOLOGIAS E TENDÊNCIAS PARA 2012

Aproveitando os bons ventos que 2011 deixou para esse ano, as companhias do setor já estão preparando novidades para o mercado. Lançar tecnologias é um dos focos dos players que também comentam sobre as futuras tendências do segmento.

A Comercial Rodrigues lança em 2012 o Solideal XTREME, um pneu para suportar longas distâncias em operações contínuas, com a banda de rodagem desenvolvida para reduzir em 25% as vibrações, aumentando a pressão do contato com o solo e resultando em melhor controle de dirigibilidade. Mariano acredita que não dá para dimensionar o quanto o setor irá se aprimorar, pois a cada ano novos estudos e testes são elaborados. “Mesmo assim, já evoluímos bastante e sempre haverá novas tendências que nos causarão gratas surpresas futuramente”, afirma.

Como explica Penna, da Continental Pneus, o segmento de pneus industriais vem se desenvolvendo tecnologicamente de maneira progressiva e a companhia investe continuamente na otimização dos processos de mistura, confecção e vulcanização de seus produtos, inclusive produzindo patentes mundiais nestes segmentos.

As novidades para 2012 são as tecnologias já adotadas na Europa e que terão ênfase por parte da empresa no Brasil: CSEasy, RV20 e TSR (Tubeless Sealing Ring). O CSEasy é o único sistema no mundo que possibilita a troca do pneu com a roda montada na própria empilhadeira, segundo Penna. Desenvolvido para veículos industriais, na maioria empilhadeiras, oferece até 40% mais horas de trabalho em relação a outros produtos do mercado, segundo testes realizados pela Continental. Entre outros diferenciais presentes nesse modelo estão menor geração de calor durante a operação, maximizando a durabilidade dos pneus e gerando economia de energia, seja no combustível ou na bateria, e menor emissão de CO₂. Já o Conti RV20 é voltado para aplicações em aeroportos, que envolvem alta velocidade e longas distâncias. O modelo possui um desenho de banda diferente, que minimiza as vibrações. Com compostos que permitem diminuir a resistência ao rolamento, o consumo de combustível e as emissões de CO₂ do veículo também abaxam.

Já o sistema TSR permite a montagem de pneus sem câmara em aros convencionais com câmara da indústria. O sistema é composto por um anel de borracha reforçada, com uma válvula integrada. Este anel tem por função selar o ar contido dentro do pneu, substituindo o conjunto câmara + protetor presente nos sistemas atuais. “Os pneus com câmara apresentam rápida perda de pressão quando furados, gerando riscos para a carga, para o equipamento e para o operador. Nestas condições, eles obrigam a imediata

suspensão do serviço para que o reparo seja feito, sem falar no risco de a válvula não suportar a pressão de ar e explodir. Já no sistema TSR da Continental, a perda de ar no caso de furo no pneu se dá de forma gradativa, reduzindo o risco de acidente e permitindo que o equipamento continue se movendo, sem comprometer a operação. Desta forma, o reparo não precisa ser feito imediatamente, os pneus têm a durabilidade aumentada e o processo de montagem, além de mais simples, é bem mais rápido”, explica Penna. Para ele, entre as principais tendências futuras para este setor está a relação custo/benefício pela otimização de compostos de borracha, de modo a ampliar a durabilidade do pneu e diminuir a sua resistência ao rolamento e o consumo de combustível para reduzir as emissões de CO₂.



Santiago, da Michelin: *um dos objetivos, em 2012, é continuar a crescer na participação no mercado de empilhadeiras, principalmente no Brasil*

Os lançamentos da Michelin foram feitos em 2011. “Lançamos uma nova gama de pneus, o XDR2, com melhor performance e maior durabilidade. Temos também o MEMS – Sistema de Monitoramento Online, que mede a temperatura e pressão

dos pneus de mineração, gerando maior produtividade nas minas”, explica Santiago. Segundo ele, num mercado mundial em grande crescimento, a tendência é assegurar a melhor performance e gestão no uso de pneus, fazendo com que transportem mais tonelada por quilômetro.

Já para Bettioli Junior, da Pirelli, a tendência atual do setor de pneus é desenvolver produtos que tenham um menor impacto no meio ambiente e com objetivos de crescimento sustentáveis. Nessa lógica, os planos de crescimento da Pirelli no mercado sul-americano estão atrelados a altos investimentos em pesquisa e desenvolvimento, além de uma gestão administrativa voltada para a redução de desperdícios e para a fabricação de produtos mais ecológicos. “Esses produtos estão amparados em constantes pesquisas internas com foco na

Depoimentos
10 anos revista Logweb

“Parabenizamos a Logweb pelos 10 anos dedicados a informar e disseminar o conhecimento da logística. Somos leitores assíduos.”

Newton Righi, diretor geral da UWL do Brasil

“Em minha opinião, é imensa a contribuição que a revista Logweb proporciona aos executivos de mercado e aos nossos colaboradores, como ferramenta de atualização e de conhecimento técnico. Gostaria de parabenizar a revista pelos 10 anos e agradecer tal contribuição, pois esperamos contar com a Logweb sempre.”

Marcelo Flório, CEO da Log Fashion



SOLUÇÕES EM 360°

FRONT RUBBER

GOODYEAR

TRELLEBORG
WHEEL SYSTEMS

Continental

MSI
MSI-Forks



Bettiol Junior, da Pirelli:
a tendência atual do setor de pneus é desenvolver produtos que tenham um menor impacto no meio ambiente

redução da resistência ao rolamento e na vida útil cada vez maior, além de buscar novos materiais e processos produtivos inovadores”, anuncia. A Pirelli tem investido em novas tecnologias voltadas a pneus de uso profissional, buscando melhorar a competitividade das

empresas e reduzir o impacto ambiental. Um exemplo é o CI84 para empilhadeiras de pequeno porte, que proporciona mais horas de trabalho, o que resulta em um menor volume de pneus inservíveis. A linha CI84 tem uma maior camada de borracha na banda de rodagem e protetores metálicos que reforçam sua estrutura e conferem alta resistência a cortes e perfurações. Além disso, proporciona maior estabilidade durante a execução do transporte de cargas, graças à elevada rigidez da estrutura, que minimiza a movimentações laterais, segundo a empresa.

Para Rodrigues, da Standard Tyres, novos equipamentos mais automatizados, melhores condições de seleção de matéria-prima e programas que permitem um melhor projeto do produto são os enfoques da tecnologia do setor. “Tudo isso garante melhor

performance do produto final, com um custo-hora reduzido para os usuários”, continua. Nas tendências, Rodrigues acredita que o mercado caminha rapidamente para um padrão europeu, com clientes mais exigentes e preocupados com a redução do custo-hora e um pós-vendas eficiente. Além disso, deve atender questões ambientais e de saúde, com processos produtivos limpos, ecológicos e que atendam às condições de ergonomia exigidas por lei e necessárias ao bom desempenho da movimentação de materiais. “Neste contexto, os pneus sólidos logo serão os líderes do mercado”, ressalta.

Atualmente, a Trelleborg destaca no quesito tecnologia produtos com compostos diferenciados que reduzem o desgaste e diminuem o calor do pneu, o que proporciona uma performance superior. “A tendência do mercado é que

as empresas passem a usar mais pneus superelásticos porque não é necessária a verificação periódica da pressão e não existem problemas quanto a furos, o que diminui custos na manutenção”, explica Rafaella.

Segundo Paulo Nobre, gerente comercial nacional da Rodaco, o grande desafio de todos os fabricantes se concentra no desenvolvimento tanto de compostos, como de novas estruturas para os pneus, de forma que proporcionem maior resistência ao aquecimento. Isso gera aumento da durabilidade e melhoras na relação de custo-benefício, uma vez que as exigências dos pneus, em operações de movimentação, são cada vez maiores. Nobre concorda com Rafaella quanto às tendências de mercado. Para ele, os pneus superelásticos e sólidos continuarão sendo os que proporcionam a melhor relação de custo x benefício. Logweb

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:

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

Assistência Técnica em todo o território nacional!

Empreendimentos e Construções

Logística • Indústria • Comércio



• Projetos • Licenciamentos
• Construção



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



Ritmo Logística é a primeira empresa a utilizar o Ciot

A Ritmo Logística (Fone: 41 3239.7220) é a primeira empresa a se adequar à nova legislação de transporte e emitir uma viagem com o Código Identificador da Operação de Transporte (Ciot) por meio da Repom (Fone: 11 4166.7530). Seguindo a resolução nº 3.658/2011 da Agência Nacional de Transportes Terrestres – ANTT (Fone: 0800 610 300), que regulamenta a remuneração dos caminhoneiros autônomos, proibindo a carta-frete, a empresa foi a primeira a atuar dentro das novas especificações.

A resolução solicita que os contratantes de frete cadastrem suas operações de transporte por meio de uma administradora de meios de pagamento eletrônico de frete, como a Repom, que fica responsável pela geração do código. O Ciot é um código numérico que deverá constar no contrato de frete ou no Conhecimento de Transporte Rodoviário de Cargas (CTRC), após ser gerado e informado por uma empresa homologada pela ANTT.

De acordo com a assessoria de imprensa da Agência, o Ciot foi criado para garantir a segurança das informações do contratante prestadas quanto à Operação de Transporte e ação fiscalizatória da Agência. A criação do Ciot surgiu da necessidade de cumprimento a padrões de eficiência no que se refere aos sistemas existentes de pagamento de frete ao transportador.

Segundo a Agência, os grandes benefícios para o mercado com a emissão do Ciot envolvem a redução de custos operacionais e o maior controle de segurança das informações prestadas para o exercício da atividade de transporte rodoviário de cargas.


Com a obrigatoriedade da expedição do Ciot, o motorista, que deve estar devidamente cadastrado na ANTT, também recebe vantagens. Segundo Rubens Naves, presidente da Repom, o uso do Ciot serve para combater a informalidade do motorista. Isso ocorre, pois a indicação do trabalho realizado por ele fica registrada na ANTT, por meio do código expedido, e o registro comprova que o pagamento do motorista deve ser feito pela contratante.

Antes da resolução, os pagamentos aos motoris-

tas eram realizados por meio de carta-frete que, por ser um documento sem valor fiscal, deixava o motorista dependente das práticas informais impostas pelo mercado no que se refere ao pagamento de serviços prestados.

Todo transportador autônomo de cargas ou seu equiparado que efetuar o transporte rodoviário de cargas por conta de terceiros e mediante remuneração, indicado no cadastramento da Operação de Transporte, deve emitir o Ciot. De acordo com a ANTT, o contratante do transporte deverá cadastrar a Operação de Transporte por meio de uma administradora de meios de pagamento eletrônico de frete e receber o respectivo Código Identificador da Operação de Transporte. “O objetivo do Ciot é ser um protocolo que documenta a relação entre contratante e contratado no que se refere a fretes. Ele vai ajudar na fiscalização do frete e a controlar os pagamentos.”, explica Naves da Repom.

Na Repom, a emissão do Ciot pode ser feita de diversas formas, tanto no site da empresa, quando no sistema integrado à tecnologia utilizada internamente em cada cliente. “Quando o caminhoneiro é contratado, o cliente dá um comando para o sistema da Repom e, ao mesmo tempo, é gerado o Ciot. O cliente pode acessar o nosso site e emitir o código ou utilizar o seu próprio sistema para entrar em contato conosco”, continua Naves.

Apesar de ter que realizar pequenas mudanças no cotidiano para atender à nova norma, como contratar uma administradora de meios de pagamento eletrônico de frete, tal ação não deve impactar financeiramente as empresas, já que a emissão do Ciot faz parte de um pacote de serviços que essas empresas oferecem aos clientes. 



PREMOENG

Comercial

11 3714-2206



engenharia & construção

11 3044-7290

comercial@tgconengenharia.com.br

www.tgconengenharia.com.br

CSI e TGW anunciam joint-venture e buscam liderar mercado na América do Sul

A CSI, especializada em sistemas e soluções para movimentação automatizada, operações logísticas e intralógicas e gestão estruturada de manutenção e serviços, acaba de firmar joint-venture com a austríaca TGW Logistics Group para, juntas, oferecerem soluções para movimentação e armazenagem de materiais em todo o mercado sul-americano. Com o acordo, firmado em 30 de novembro, a nova empresa passa a se chamar TGW – CSI Indústria e Comércio de Equipamentos Industriais (Fone: 11 2283.1944).

O negócio, sem investimentos informados, previa a compra por parte da TGW de 50% das quotas da CSI, já realizada. Por sua vez, a CSI passa a utilizar em toda sua estrutura a tecnologia da TGW, que passará a fabricar produtos no Brasil em uma nova fábrica ainda em processo de finalização. A previsão é que, até 2016, a nova empresa seja líder no mercado sul-americano, com faturamento de R\$ 100 milhões. Apenas em 2010, a TGW Logistics Group, voltada para soluções logísticas integradas, como softwares WMS e equipamentos de movimentação, teve faturamento global de 306 milhões de euros.

“O nosso mercado tem muitos players e ter uma marca maior, com mais visibilidade, afeta diretamente os negócios.



Georg Kirchmayr, presidente da TGW (à direita), e Fábio Malvesi, presidente da CSI, firmam parceria para conquistar a América Latina

Os clientes se sentem mais seguros quando percebem que há uma grande estrutura por trás dos serviços que são prestados a eles. Nós queríamos transmitir mais essa segurança e o acordo, fechado em cinco meses, nos deu essa possibilidade”, explica Philipos Kokkinos, diretor comercial da TGW-CSI.

A escolha pela joint-venture com a CSI não foi por acaso. Observando o rápido e sustentado crescimento do setor no Brasil, a TGW já buscava oportunidades para investir no país e notou que a CSI já tinha o porte necessário para que o negócio fosse realizado. Enfocada na expansão estratégica da empresa, a TGW buscou combinar a seu forte suporte mundial com o conhecimento local, trazido pela CSI. “Com essa joint-venture, não batemos mais na porta do cliente para

fazer negócios. Eles batem na nossa porta”, destaca Kokkinos

Fundada em 2008, por Fábio Malvesi, a CSI gerou rendimentos de R\$ 30 milhões apenas em 2011, valor que a deixa entre os cinco maiores players do mercado no país.

NOVA ESTRUTURA

Com base sediada em São Paulo, SP, a TGW – CSI já está programando abrir escritórios regionais pela América do Sul, reforçando a presença da empresa no continente. Em breve será anunciada a nova sede com ampliação da área fabril e escritório.

A tomada de decisões será feita em conjunto e um executivo financeiro da TGW ficará em São Paulo acompanhando as ações da nova empresa. Os cerca de 55 colaboradores da CSI continuam atuando, agora, na TGW-CSI. Logweb

Depoimentos
10 anos revista Logweb

“A Rápido 900 parabeniza toda a equipe da *Logweb* pelo aniversário de dez anos e pelo brilhante trabalho de cobertura do setor de logística e transporte. Seriedade, profissionalismo e excelência jornalística são as marcas da *Logweb* que a tornam uma das mais respeitadas e admiradas publicações do mercado.”

André Ferreira,
diretor da Rápido 900

“Nós da Brado Logística desejamos os parabéns para a revista *Logweb*, que há 10 anos acompanha e informa a todos os leitores os principais acontecimentos do mercado de logística, com credibilidade e transparência. Ficamos orgulhosos por fazer parte da história da revista e contribuir com novidades da companhia, sejam em investimentos, resultados ou opiniões sobre o setor que atuamos.”

Linda Machado, diretora de negócios e serviços da Brado Logística

“A Bridgestone, detentora das marcas Bridgestone, Firestone, Bandag e BTS, parabeniza a *Logweb* pelos dez anos de jornalismo ético, exercido com a seriedade e competência que colocaram a revista entre os principais veículos do país no segmento de logística. Em diversas ocasiões tivemos o privilégio de estar presente nas páginas que trouxeram e trazem aos leitores as mudanças de mercado e as inovações tecnológicas desenvolvidas pelo setor.”

Ricardo Drygalla, gerente de marketing da Bridgestone Bandag

SOL, CHUVA, FRIO, CALOR: COMO **ESCOLHER O PNEU**

Na edição de abril da revista *Logweb* você poderá ler tudo sobre pneus para caminhões, empilhadeiras e demais veículos.

E AINDA:

- Participação e distribuição da Revista Logweb nos seguintes eventos:

Intermodal South América

10 a 12 de abril no Expo Center Norte

Automec

10 a 14 de abril no Anhembi

Pneuhow

11 a 13 de abril no Expo Center Norte

E MAIS:

- Setor: Cosmético, Perfumaria e Higiene
Pessoal – seus Operadores
Logísticos e Transportadores
Show Logistics: Comércio Exterior

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

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](#)

Operações nos setores químico e petroquímico: segurança exige profissional especializado

Pelas suas características, os produtos destes setores exigem segurança, de modo a preservar instalações, vidas humanas e o meio ambiente. Por isso, são várias as exigências legais e, inclusive, mão de obra treinada, para garantir que o transporte e a armazenagem sejam realizados de forma segura.

Os setores químico e petroquímico são bastante particulares em termos de planejamento e controle da cadeia de suprimentos, especialmente no que diz respeito às exigências legais associadas às operações. Assim, as operações e os processos logísticos devem seguir rigorosos procedimentos, com especial atenção a aspectos de segurança do trabalho e operações, assim como cuidados com o impacto das operações na sociedade e no meio ambiente.

“A logística destes setores envolve diversas normas de segurança e inúmeros procedimentos para zerar ou minimizar a possibilidade de riscos. A mais importante é a certificação no Sistema de Avaliação de Saúde, Segurança, Meio Ambiente e Qualidade (SASSMAQ). Há, ainda, o selo Atuação Responsável, da Abiquim – Associação Brasileira da Indústria Química, que compreende uma série de normas, incluindo a segurança para os trabalhadores, para o meio ambiente e para a carga, ou seja, sustentabilidade”, explica André Ferreira, diretor da Rápido 900 de Transportes Rodoviários (Fone: 11 2632.0900).

Mas, além das atividades e licenças específicas – SASSMAQ, CETESB, ANTT – Agência Nacional de Transportes Terrestres, DNIT - Departamento Nacional



Andrea, da Grecco:
“a área de logística de setor de químico e petroquímico está bem avançada em relação à tecnologia dos demais segmentos”

de Infraestrutura de Transportes, Exército, Polícia Federal, Polícia Civil, Ministério da Agricultura, IBAMA, Bombeiros, Prefeitura, MOPP – Movimentação Operacional de Produtos Perigosos e o atendimento aos requisitos do Decreto 96044/88, que aprova o Regulamento para o Transporte Rodoviário de Produtos Perigosos e dá outras providências, e as resoluções CONAMA pertinentes ao transporte rodoviário de produtos perigosos –, também há restrições de trânsito ainda mais duras do que as que valem para a carga convencional.

“O nível de exigência e controle por parte dos embarcadores também costuma ser bem superior ao do embarcador de carga convencional”, complementa Paulo Tigevisk, gerente de marketing



Ferreira, da Rápido 900:
“há uma grande exigência de documentos, certidões e licenciamentos para cada produto e para cada Estado”

e vendas da Brasilmaxi Logística (Fone: 11 2889.6100).

Outro destaque deste setor, além da necessidade de obter licenças, é que, posteriormente ao transporte, tem de haver um “no hall” deste transporte, “pois temos que fazer as limpezas e tratativas de cada produto em cada tanque específico, pois temos que nos adequar em m³/ton (a densidade dos produtos variam demais)”, explica, agora, Michell Tassi, responsável comercial da Transtassi (Fone: 35 2101.1600).

E, como complementa Renato Pavan, gerente de negócios da Célere Intralogística (Fone: 11 5670.5670), todos os colaboradores devem ser intensamente treinados e alertados sobre os procedimentos operacionais e sobre riscos físicos, químicos e biológicos, quer sejam ocupacionais ou ambientais. “Há necessidade de profissionais altamente qualificados para interpretar as legislações e garantir a segurança na cadeia logística, minimizando os riscos de acidentes e, consequentemente, os impactos ambientais”, complementam Marcelo Junqueira e Ivair Pimentel, líderes que atuam na Área de Operações da Estrada Transportes (Fone: 13 3298.2000).

Por sua vez, Andrea Carla Fernandez, diretora administrativa da Grecco Logística (Fone: 11 4512.6000), faz sua análise de diferencial destes segmentos sob um olhar diferente: “a área de logística dos setores de químico e petroquímico está bem avançada em relação à tecnologia dos demais segmentos, pois além de haver muitas exigências com a legislação, há





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@francal.com.br • skype: atendimento_francal

PROMOÇÃO / ORGANIZAÇÃO



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

Compromisso de gerar oportunidades de negócios

REALIZAÇÃO



ASSOCIAÇÃO DAS EMPRESAS
REFORMADORAS DE PNEUS
DO ESTADO DE SÃO PAULO



MONTADORA OFICIAL



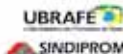
AGÊNCIA DE VIAGEM



CIA. AÉREA



FILIADA À



LOCAL DE REALIZAÇÃO



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



Marcelo, da Contatto:
volumes de carga mensal nas rotas são informados anteriormente para definição dos equipamentos necessários

interrompidas produções e/ou acordos comerciais”.

E há, ainda, outro diferencial, agora apontado por Marcelo Contatto, diretor da Transportadora Contatto (Fone: 19 2113.7500): normalmente, os volumes de carga mensal nas respectivas rotas são informados anteriormente para definição da quantidade de equipamentos que será necessária, considerando horários de carga/descarga, rota, rodízios, restrição de horários, etc.

Finalizando este tópico, Francisco Parente, diretor comercial da TCM Logística, Transportes & Armazéns Gerais (Fone: 11 2422.7272), aponta outros diferenciais: carros dedicados para as operações; alto investimento em adequação física para atender aos produtos incompatíveis; e necessidade de empresa especializada para atendimentos emergenciais.

NECESSIDADES ESPECIAIS

Pelas características dos produtos destes setores, há de se considerar que são necessários, para a sua operação, equipamentos e sistemas especiais, bem como serviços diferenciados. Exemplos? São vários, apontados por nossos entrevistados e, logicamente, dependendo do tipo de produto químico e petroquímico: carretas e equipamentos de pressão, sistemas de válvulas específicos para acondicionamento, carga e descarga de produtos, contêineres Isotanque, contenedores, muncks, sistemas de combate à incêndio com canhão de espumas, EPIs – Equipamentos de Proteção Individual específicos, sinalizadores, cones, placas indicativas, rigoroso

treinamento de pessoas, licenças especiais, sistema pneumático de amortecimento nos caminhões, rastreadores, tacógrafos, sistema de acondicionamento dos produtos em carrocerias adequadas, pisos impermeabilizados, barreiras de contenção, bombas de sucção, sprinklers no teto ou em rack em portapaletes, detectores de fumaça, estrutura diferenciada para troca de ar, WMS que garanta o controle de lote, validade e rastreabilidade, empilhadeiras com excelente dirigibilidade, material para contenção de líquidos e sólidos, veículos com sinalização adequada, motorista com curso MOPP, área de contenção, abafadores de escapamento dos caminhões, kit's de químico e proteção em todas unidades e todos veículos, tanques divisionados, térmicos e serpenteados, seguro de cargas ambiental e plano de atendimento emergencial, em caso de sinistros envolvendo produtos químicos.

“Do ponto de vista do Operador Logístico, deve-se observar a compatibilidade dos equipamentos utilizados com a classe de risco dos produtos a serem movimentados. O conhecimento e atendimento de todas as normas de trabalho específicas de cada operação devem ser a base do trabalho, guiando o dia-a-dia de toda equipe”, completa Pavan, da Célere Intralogística.

Por sua vez, Junqueira e Pimentel, da Estrada Transportes, acrescentam que todos os equipamentos e veículos devem possuir o CIV – Certificado de Inspeção Veicular, que garante que veículos e equipamentos que realizarão o transporte de produtos químicos passaram por uma criteriosa inspeção, realizada por uma empresa credenciada junto ao INMETRO – Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial.

A estes itens, Rodrigo Bacelar, gerente comercial e de marketing da ID Logistics (Fone: 11 3809.3400), acrescenta armazenagem especial para produtos perigosos e inflamáveis com controle de temperatura e umidade, equipamentos de movimentação e estruturação de armazéns com mecanismos anti-explosão, veículos especiais com dispositivos contra sinistros, determinado nos códigos da ABIQUIM e do Programa de Atuação Responsável (Responsible Care), assim como programas específicos de treinamento de operadores e de motoristas.

“Além disso, antes de cada viagem o motorista realiza um check-list, de acordo com o procedimento interno, onde verifica se todos



Pavan, da Célere:
o grande desafio dos Operadores Logísticos não está apenas em formar mão de obra qualificada, mas, principalmente, em retê-la

os itens estão de acordo para realizar este tipo de transporte. Para garantir ainda mais que este procedimento seja cumprido com eficácia, o motorista é acompanhado por um responsável designado pela empresa”, enumeram os líderes da Estrada Transportes.

De fato, Anderson Massa Moraes, diretor comercial da Gat Logística (Fone: 11 2488.2033), lembra que equipamentos e sistemas são indicados pela legislação para produtos específicos e que, entretanto, outros cuidados devem fazer parte da rotina logística quando se atua nos setores químico e petroquímico. São eles: conhecer antecipada e perfeitamente todas as características físico-químicas do produto; adotar rígidas regras de segurança em todas as etapas do processo; observar rigorosamente o atendimento às legislações pertinentes; atentar-se a eventuais restrições para transporte dos produtos – estas restrições também podem ser de ordem viária (horários específicos para tráfego de produtos perigosos já são uma realidade em grande parte das cidades); manter uma equipe para atendimento

a emergências adequadamente capacitada, equipada e atenta; investir firmemente na capacitação das pessoas; trabalhar com adequados equipamentos e em perfeito estado de conservação e manutenção, com periódicas inspeções técnicas; realizar o planejamento para cada etapa do trabalho com forte foco em segurança, saúde, meio ambiente e qualidade; auditar periodicamente a execução dos trabalhos; adotar um modelo de gestão eficiente e voltado para cuidados com saúde, segurança, meio ambiente e qualidade; e conscientização – acreditar que acidentes podem acontecer com os outros e com você!

Outra análise diferenciada das necessidades destes segmentos é realizada por Carlos Pinto, gerente nacional Oil & Gas da Kuehne+Nagel Serviços Logísticos (Fone: 11 3037.3300). De

Depoimentos 10 anos revista Logweb

“É com grande satisfação que comemoramos o 10º ano da revista *Logweb*. Uma publicação que se dedica ao setor logístico e de transportes sempre com muito profissionalismo. Parabéns a toda equipe.”

Adriano Depentor,
diretor-presidente da Jamef
Encomendas Urgentes

“Parabenizo a revista *Logweb* pelos 10 anos de ótimas matérias que sem dúvida enriqueceram o debate de ideias sobre o cenário logístico brasileiro! A MTR deseja muitas décadas de sucesso para a *Logweb*!”

Odair Bernardi, gerente
nacional de vendas da
MTR Transportes

ENTRE O PEDIDO E A ENTREGA HÁ UM LONGO CAMINHO



store
automação

Nosso sucesso é sua logística bem-sucedida!



(11) 3083-5058
www.storeautomacao.com.br

É NESSE PONTO QUE A STORE AUTOMAÇÃO FAZ A DIFERENÇA.

Uma empresa fornecedora de softwares orientados à logística, com produtos consolidados e reconhecidos, que prima pela eficácia em toda a cadeia de distribuição e cuja equipe conta com forte expertise nas melhores práticas do mercado.

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

acordo com ele, há necessidade de equipamentos especiais para manuseio de peças destinadas às três fases do mercado petroquímico: Upstream (a parte da cadeia produtiva que antecede o refino, abrangendo as atividades de exploração, desenvolvimento, produção e transporte para beneficiamento), Midstream (fase em que as matérias-primas são transformadas em produtos prontos para uso específico, como gasolina, diesel querose-ne, GLP, etc.) e Downstream (parte logística, transporte dos produtos da refinaria até os locais de consumo, compreendendo o transporte, a distribuição e comercialização). “A Petrobras, por exemplo, dispõe de navios especializados para o transporte de petróleo, derivados e álcool, assim como de navios mínero-petroleiros (que levam minério e trazem petróleo) e outros destinados ao transporte de produtos químicos. As operações de carga e descarga dos navios são feitas em terminais marítimos, que dispõem de facilidades para atracação, sistemas de tubulações e bombas para a transferência da carga transportada, bem como de tanques para seu armazenamento. Nas operações de cabotagem, os navios também descarregam nos portos que possuem instalações especializadas para este fim. Dos campos de produção terrestres e marítimos o petróleo é transportado por oleodutos para as refinarias. Quando importado, ele é descarregado nos terminais marítimos e transferido para as refinarias, também através de oleodutos. Depois de processado nas refinarias, seus derivados são transportados para os grandes centros consumidores e para os terminais marítimos, onde são embarcados para distribuição em todo o país. O gás natural, por sua vez, é transferido dos campos de produção para as

plantas de gasolina natural, de onde, depois de processado para a retirada das frações pesadas, é enviado aos grandes consumidores industriais e à rede de distribuição domiciliar”, explica o gerente da Kuehne+Nagel.

PROBLEMAS E SOLUÇÕES

Em que pese a importância destes setores, eles enfrentam vários problemas. Apontamos alguns deles, com as possíveis soluções sugeridas pelos entrevistados.

“Um dos grandes problemas atuais nesses setores está na falta de um planejamento estratégico ou plano-diretor para mapear e solucionar gargalos em portos e rodovias. A informalidade do setor ainda é uma questão relevante, e fatores como segurança e confiabilidade são cada vez mais exigidos, assim como programas de certificação como SASSMAQ e ISO tornam-se vitais para a maioria das empresas que pretendem sobreviver e progredir nesse segmento. A grande questão é: como manter uma estrutura adequada para atender todas as exigências do mercado e ser competitivo? Cada vez mais, o controle das operações e o foco na redução de custos sem perder qualidade seguem como as maiores dificuldades encontradas pelas empresas prestadoras de serviço desses segmentos”, aponta Eduardo Gumbrevicius, gerente comercial de químicos e petroquímicos da Aqces Logística (Fone: 11 3296.6900).

E ele dá a solução: no Brasil, existe uma grande necessidade de investimentos com horizonte de longo prazo, capazes de proporcionar o desenvolvimento de toda a infraestrutura logística nacional, para que as indústrias possam

expandir suas operações sem entraves logísticos. A profissionalização do setor também é um fator crítico de sucesso, assim como a forte necessidade de se aumentar as fiscalizações para que se cumpram as regulamentações das legislações vigentes.

Na opinião de Tigevisk, da Brasilmaxi, os principais problemas são os relacionados às cada vez mais frequentes restrições de tráfego, à diversidade e complexidade das legislações estaduais e ao grande risco que este tipo de operação oferece, que não é remunerado na devida proporção. “No meu entendimento não haverá solução para os principais problemas destas operações sem que haja um grande movimento que aglutine os principais participantes do processo: embarcadores, associações do segmento, Operadores Logísticos, transportadores, órgãos reguladores e o poder público”, completa.

A questão da diversidade de normas em cada estado brasileiro, muitas vezes incompatíveis com o trânsito de veículos carregados com produtos químicos que têm que passar por vários estados até o seu destino final, também é apontada por José Rubem Moreira de Souza Filho, diretor-presidente da José Rubem Transportes e Equipamentos (Fone: 71.3594.3800). Para ele, as soluções envolvem políticas nacionais que unifiquem os controles e as regras.

“Há uma grande exigência de documentos, certidões, licenças para cada produto e para cada Estado, o que gera altos



Depoimentos 10 anos revista Logweb

“Ao longo dessa década, a *Logweb* conquistou respeito e espaço no mercado logístico. Isso porque é uma das poucas publicações deste segmento a alavancar matérias de cunho jornalístico com abordagens diferenciadas, que contribuam para o fomento da tecnologia da informação como motor propulsor da automação logística e, conseqüentemente, do crescimento sustentado das empresas. Participamos do nascimento da publicação e, juntos, nesta parceria 10 anos, esperamos que muitas décadas se repitam com o mesmo louvor e sucesso para que, desta forma, possamos continuar a ter a *Logweb* como uma publicação de referência e de vanguarda no nosso setor.”

Wagner Tadeu Rodrigues,
presidente da Store
Automação

“Parabênizo a todos da revista *Logweb* pelo ótimo trabalho ao longo desses 10 anos, desejando que a publicação tenha vida longa e continue nos presenteando com suas excelentes matérias dedicadas ao setor de logística.”

Fernando Gomes
Henderson,
administrador da Proativa
Passagens e Cargas

“A Saur parabêniza toda a equipe da *Logweb* pelo 10 anos de sucesso e profissionalismo, servindo-nos de referência no segmento logístico e contribuindo efetivamente para seu avanço no Brasil pela rica diversidade de conteúdo.”

Walter Macedo, gerente
comercial da Saur
Equipamentos S.A.

custos e demora nos processos. Outro problema é a contratação de motoristas capacitados. O ideal é ter uma licença única para transporte de produtos perigosos que seja válida em todo o território nacional. Com relação à mão de obra, temos contratado motoristas e treinando-os de forma muito intensa”, avalia, agora, Ferreira, da Rápido 900.

Pavan, da Célere, destaca que, como já dito, o diferencial destes setores está relacionado com as questões de segurança e meio ambiente. “É preciso conduzir com muita inteligência as operações de forma que, mesmo considerando e respeitando as particularidades mencionadas destes setores, a melhoria da produtividade das operações seja uma prioridade. Não se pode dizer que a baixa disponibilidade de mão de obra qualificada seja exclusividade destes setores,



Santos, da Della Volpe:
pouca quantidade de motoristas e de veículos especializados nestas cargas requer treinamento e aumento da frota

mas face às suas peculiaridades, este problema ganha maior relevância. O grande desafio dos Operadores Logísticos não está apenas em formar mão de obra qualificada, mas, principalmente, em retê-la. Plano de carreira, programas de treinamento, be-

nefícios diferenciados e premiações para alta performance são algumas ferramentas utilizadas para atrair e reter a mão de obra”. Ainda entre as soluções, o gerente de negócios aponta a implantação de Sistema de Gestão Integrado, agregando as áreas de meio ambiente, segurança, saúde ocupacional e qualidade, visando padronizar e manter os processos alinhados, além de treinamentos e campanhas de segurança regulares, buscando sempre a melhoria contínua dos processos.

Francisco Carlos dos Santos, gerente comercial da Transportes Della Volpe (Fone: 11 2967.8500), também aponta como problemas a pouca quantidade de motoristas e de veículos especializados nestas cargas, o que requer treinamento e adequação dos motoristas e aumento da frota.

Moraes, da Gat Logística, diz que são vários os problemas relativos à logística de produtos químicos e petroquímicos: segurança, legislações rígidas e, em muitos casos, conflitantes, restrições para tráfego, capacitação de empresas e pessoas, entre outras. “Como todo empreendimento que deseja um ‘final feliz’, a solução dos problemas da logística para produtos químicos e petroquímicos passa pela profissionalização de empresas e pessoas. A adoção de processos e modelos de gestão formais é o caminho para garantir uma prestação de serviços segura e dentro de padrões esperados de qualidade. A profissionalização, entretanto, deve estar presente tanto nos prestadores de serviço de logística como nos depositantes/embarcadores. Os investimentos necessários ao atendimento do modelo de gestão trazem

Sistemas para armazenagem Travema



A Travema, líder na fabricação de proteções logísticas, agora produz modernos sistemas para armazenagem. Fabricados com aço de qualificação estrutural certificada, nossos projetos são submetidos a um rigoroso controle de qualidade e de acordo com normas nacionais e internacionais. A montagem é rápida e limpa. Não há soldas no local e são extremamente seguras na operação.

Consulte preços e condições especiais: (11) 3831-8911

Rua Benedito Campos Moraes, 126 - V. Anastácio
Cep: 05094-010 - São Paulo-SP
www.travema.com.br - E-mail: travema@travema.com.br

TRAVEMA
ARMAZENAGEM SEGURA

Paletes e Separadores de produto Soropack

Separadores de Fibra de Madeira
(1.000 x 1.200 x 2,5mm)

BR 255
HT
Tratamento Fitossanitário



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".



Paletes

- ✓ Venda de Paletes de madeira e reformas;
- ✓ Tratamento Fitossanitário e Quarentenário (HT);
- ✓ Reflorestamento certificado pelo FSC.

SoroPack

Paletes e Separadores de Fibra de Madeira



Matriz Sorocaba/SP
(15) 3012.5291

Filial Luziânia/GO
(62) 3317.2443

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



Lo Pomo, da Gelog:
há empresas que ainda insistem em transportar produtos químicos de maneira errônea, com veículos sem a mínima condição

falam dos problemas. "Alguns dos problemas enfrentados é o atendimento a algumas orientações quanto às rotas, já que, em muitos estados temos dificuldades de escolher a melhor opção que desvie de áreas densamente povoadas ou de proteção de mananciais, reservatórios de águas ou ecológicos. Outro item específico no modal terrestre é a falta de local apropriado para estacionamento e pernoite dos veículos em viagens, pois a legislação exige que veículos transportando produtos perigosos só poderão estacionar em áreas previamente determinadas pelas autoridades competentes." Para os líderes da Estrada Transportes, as soluções incluem rever a legislação e melhorar a infraestrutura do país, otimizando as rotas e paradas dos veículos para descanso e pernoite, "pois isso acaba acarretando custos que temos que repassar aos nossos clientes".

Para Andrea, da Grecco, o problema é com relação aos horários em que os caminhões podem trafegar com produtos químicos perigosos (exigências da legislação) e a parte de segurança e meio ambiente, que também é de uma grande exigência. Para ela, é preciso melhor entendimento entre as leis e as necessidades do mercado.

"Como problemas logísticos exclusivos destes setores podemos enumerar: adequação rápida à rigorosa legislação que afeta estes setores, incorporar todos os fornecedores/parceiros (terceirizados, quarteirizados, etc.) nos padrões específicos

benefícios simbióticos e necessariamente devem ser remunerados", diz o diretor comercial da Gat Logística.

Junqueira e Pimentel, líderes da Estrada Transportes, também

de qualidade e segurança no atendimento esperado por estas indústrias, treinamento e valorização do capital humano. As soluções envolvem estabelecer relacionamentos colaborativos e transversais com toda a cadeia logística e incorporar o pensamento de sustentabilidade em cada passo desta cadeia. Além disto, colocar o foco nas atividades que propiciam melhores e mais seguros processos e comunicar aos colaboradores, de forma direta e indireta, nos diferentes níveis da organização, incentivando a participação e inovação no caminho da sustentabilidade", relaciona, agora, Bacelar, da ID Logistics.

Para o gerente nacional Oil & Gas da Kuehne+Nagel, o Brasil necessita de maiores investimentos em infraestrutura para que possamos ter mais opções de modais como, por exemplo, a precariedade apresentada nas rodovias, a falta de linha férrea apropriada e os altos custos do modal marítimo para transporte nacional (cabotagem). Sem contar a burocracia e lentidão nos processos junto à liberação de cargas importadas. Atualmente, na logística de transporte internacional de cargas, a etapa do desembaraço aduaneiro é uma das mais morosas e ineficientes da cadeia. Os importadores acabam não tendo controle desta etapa e têm o seu "lead time" afetado e, conseqüentemente, a insatisfação do seu cliente final. A burocracia documental nos regimes especiais e o controle e apresentação em papel exigido são fatores agravantes para a logística no Brasil, completa Carlos.

Para André Luiz de Negreiros Vicente Lo Pomo, coordenador de Qualidade, Saúde, Segurança e Meio Ambiente da Gelog Locações e Transportes (Fone: 13 3296.3330), o problema é com relação às empresas que ainda insistem em transportar produtos químicos de maneira errônea, sem um Sistema de Gestão adequado às necessidades legais,



Depoimentos
10 anos revista
 Logweb



Nishino, da Libra:
tendência de concentração e especialização dos fornecedores de soluções logísticas, devido às peculiaridades da operação

com veículos sem a mínima condição necessária para esse tipo de transporte – e também empresas sem consciência ambiental, que descartam seus resíduos de qualquer maneira. “As soluções incluem utilização de empresas recomendadas no

SASSMAQ”, conclui.

Por seu lado, Julio Nishino, gerente de Projetos/Pricing da Libra Logística (Fone: 11 3563.3600), diz que são poucos os fornecedores de serviços com estrutura totalmente adaptada a estes setores, e ainda existem muitos prestadores que insistem em realizar a logística desses produtos sem condições de atendimento.

Com isso, devido aos preços para estrutura especializada serem maiores, alguns clientes ainda optam por realizar serviços com prestadores não capacitados. Tudo isso implica em riscos às pessoas, ao meio ambiente e à operação e, ainda, cria dificuldades para que fornecedores que investiram em capacitação consigam o retorno de seus investimentos. “As soluções incluem: capacitação dos fornecedores de serviços logísticos neste

segmento e forte investimento em qualidade, segurança e meio ambiente, que devem ser pilares da empresa prestadora destes serviços, com pessoal qualificado e treinado em gerenciamento de risco, além da valorização dos fornecedores realmente aptos por parte das empresas do segmento químico e petroquímico”, completa Nishino.

Análise semelhante faz Wendell L. M. Fernandes, gerente executivo de Transporte Local e Rodoviário da Santos Brasil (Fone: 11 4393.4900). Ele entende que estes segmentos deveriam filtrar de forma mais adequada seus fornecedores e, se necessário, criar novas qualificações. De acordo com ele, existem muitos fornecedores despreparados para atuar na área. Isto faz com que empresas competentes saiam do mercado, por não conseguirem garantir um

“Queremos parabenizá-los pelos 10 anos da revista Logweb. O reconhecimento conquistado ao longo deste período reforça, cada vez mais, o profissionalismo e dedicação empenhados em sua história profissional, bem como da revista Logweb, que firma sua posição como uma das principais e que mais investe em conteúdo editorial no concorrido mercado de logística. Receba nosso desejo de muitos outros anos de sucesso.”

Eveli Morasco,
 diretor geral da
 Sythex



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.

LOCAÇÃO
 E VENDA

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

SÃO VÁRIAS AS TENDÊNCIAS

Pelas suas peculiaridades, estes setores apresentam várias tendências e, por que não?, novidades, conforme atestam os representantes dos Operadores Logísticos e transportadores ouvidos nesta matéria especial.

“A principal é a máxima exigência. Sabemos que trabalhar com grandes estoques não é mais a tendência das empresas. Portanto, as áreas de compras, produção e estoque trabalham em Just in time para evitar custos extras na produção. Entender o processo e contribuir para o seu sucesso é papel do parceiro logístico para com o seu cliente. As implicações de se escolher uma transportadora não especializada neste segmento podem variar de pequenas avarias nos equipamentos transportados até grandes atrasos nas entregas, o que ocasionaria grandes impactos na produção, trazendo prejuízos financeiros tanto para o cliente quanto para o transportador”, afirma Abílio Neto, diretor comercial da Brasileira Cargo (Fone: 19 2102.4900).

Evandro Luiz Roveri, sócio-diretor da M3 Logística (Fone: 11 4496.1651), também destaca que em um futuro próximo somente permanecerão no mercado as empresas responsáveis com alto grau de comprometimento para o cumprimento da legislação pertinente. “Esperam, no entanto, o Operador Logístico e o transportador, uma remuneração mais justa para esta atividade, que demanda alto custo de operação.”

É este também um dos pontos apontados por Junqueira e Pimentel, da Estrada Transportes, no que se refere às tendências/novidades: as indústrias químicas buscarão por transportadoras que possuam maior e melhor valor agregado, pois se sabe que um acidente pode caracterizar-se como crime ambiental. Sendo assim, o processo de qualificação será mais exigente, buscando como diferenciais ações de prevenção e programas sustentáveis. “Os órgãos de fiscalização estão mais exigentes, visando à responsabilidade de cada parte da cadeia logística voltada para o meio ambiente e a sociedade”, completam.

Tigevisk, da Brasilmaxi, lembra que há muito espaço para crescimento dos Operadores Logísticos nestes segmentos, pois o número de empresas especializadas ainda é pequeno e a taxa de crescimento dos segmentos é superior ao do mercado em geral. Há também a expectativa da entrada de novas empresas multinacionais no mercado brasileiro a médio e longo prazo. Estes mercados são promissores para oferta de operações de intralogística, completa o gerente de marketing e vendas.

Assim também pensa Pavan, da Célere Intralogística, para quem o grau de terceirização destes setores ainda não está tão avançado como em outros, principalmente se consideradas as atividades logísticas mais avançadas. Este fato representa uma grande oportunidade para os Operadores Logísticos, principalmente para os que já



Abílio Neto, da Brasileira: a escolha de uma transportadora não especializada pode provocar de pequenas avarias até grandes atrasos nas entregas



Blum, da Transportadora Amizade: veículos condutores desse tipo de carga estão cada vez mais seguros, tanto para o motorista como para a carga

possuem especialização nestes setores, avalia.

Nishino, da Libra Logística, destaca que há uma tendência de concentração e especialização dos fornecedores de soluções logísticas, devido às peculiaridades da operação. A gestão do risco, inerente às operações deste tipo, cria um nicho de mercado que nem todos os fornecedores podem atender, acredita ele. O gerente destaca que a diminuição de interlocutores e o aumento da visibilidade na cadeia são pontos importantes cada vez mais valorizados pelas em-

Depoimentos 10 anos revista Logweb

“E com grande satisfação que recebo a notícia dos 10 anos da revista *Logweb*, uma revista inteligente, atual, dinâmica e com uma diagramação moderna e cativante. Suas matérias buscam as novidades e atualizam todos os seus leitores com informações do segmento ajudando e enriquecendo o setor logístico. O melhor presente que o leitor da revista *Logweb* pode ganhar nesta data e saber que ainda vamos compartilhar de muitos aniversários juntos. Parabéns a todos que fazem desta revista uma referência para toda a cadeia logística do país. Um grande abraço a todos e desejamos mais sucesso nestes anos vindouros.”

Marcelo Ferreira, diretor de marketing da S&A Sistemas e Automação Ltda.

“Trajetória de sucesso, ferramenta de divulgação de tendências e de grandes acontecimentos! Contribuindo com os profissionais e as empresas do segmento de logística no acompanhamento e na evolução do nosso setor! Parabenzamos a *Logweb* e seus profissionais pelos 10 anos!”

Marcelo Caio, diretor de logística Mercosul da Panalpina Ltda.

“É muito gratificante para quem trabalha com logística saber que temos um veículo dessa natureza. A leitura da revista *Logweb* é interessante e o resultado é sempre uma atualização sobre o mercado.”

Ricardo Araújo, diretor comercial do Rapidão Cometa Logística e Transporte

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

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

www.ceamat-southamerica.com.br

Promoção e Realização

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

Apoio Oficial

 **ABIMAQ**
 **Logweb**

Apoio



Apoio Institucional



Mídia Oficial

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

presas do segmento químico e petroquímico.

“A tendência é de um desenvolvimento muito rápido nos países vizinhos, como também no Brasil, já que os setores químico e petroquímico estão em plena expansão. As novidades são os veículos condutores desse tipo de carga, que estão cada vez mais seguros, tanto para o motorista como para a carga”, diz Gilberto Blum, diretor comercial da Transportadora Amizade (Fone: 45 3577.1155).

Lo Pomo, da Gelog, já aponta que a tendência é de crescimento muito forte, bem como das exigências legais, com legislações ambientais mais específicas, através da adoção do índice de poluição veicular nível Euro V e revisão dos Sistemas de Gestão, visando maior segurança nos processos de transporte.

Bacelar, da ID Logistics, aponta que uma forte tendência é incorporar e aprofundar o conceito de “sustentabilidade” das operações logísticas nestes setores industriais. Segundo ele, a tendência para fornecedores e operadores logísticos que interagem com estes setores é se incorporar no ciclo produtivo e de serviços com este conceito bem desenvolvido. “Assim, operações logísticas sustentáveis, com foco no aproveitamento de energias, armazéns autossustentáveis, uso de equipamentos menos poluentes, operações mais seguras e com menos possibilidades de erros, valorização do capital humano, tratamento adequado de resíduos sólidos, treinamentos dedicados para fortalecer estas ideias, etc. farão parte da tendência logística nestes setores”, aposta.

Carlos, da Kuehne+Nagel, é mais detalhado em sua análise. Segundo ele, no

Brasil, as principais tendências do setor estão ligadas aos investimentos em estruturas portuárias para fazer frente ao crescimento projetado para a economia brasileira nos próximos anos. A busca é pelo aperfeiçoamento que atenda aos padrões técnicos desejados pela indústria química, de forma a reduzir ao mínimo os riscos provenientes nas operações de transporte e distribuição.

“A logística integrada é, sem dúvida, outra tendência deste mercado – continua o gerente nacional Oil & Gas –, onde as empresas não mais analisam suas logísticas separadas de seus fornecedores. Ambas conseguem reduções nos custos logísticos, níveis de inventário e um atendimento mais eficaz aos seus clientes. Os Operadores Logísticos serão cada vez mais utilizados, pois facilitam a intermodalidade gerada pela logística integrada, oferecendo aos seus clientes novas oportunidades logísticas de movimentação completa do produto, desde o fornecedor até seu cliente final, conhecido como serviço ponta a ponta.”

Outra visão também é a de Tassi, da Transtassi. Segundo ele, as tendências são fazer a logística reversa dos resíduos que vão se acumulando através das limpezas que são feitas, e também o aproveitamento de cargas e fretes de retorno. “No passado era muito pouco explorado esse mercado, justamente por questões de parceiros que pudessem realizar a limpeza e, também, o grande problema da densidade dos produtos não serem compatíveis, mas com a globalização e a comunicação em tempo real que temos hoje em dia, tudo fica mais fácil para isso se realizar”, completa.

nível de serviço adequado. Outra consequência é o aumento de acidentes e incidentes em estradas e armazéns, por conta da falta de preparo. “Torna-se cada vez mais necessário o entendimento de leis e regulamentações. O desconhecimento e despreparo de algumas empresas do setor resultam em multas para os fornecedores e embarcadores.”

Fernandes considera que seria importante criar uma câmara permanente de parceiros habilitados para atuar nestes setores com endosso dos embarcadores, com o objetivo de regulamentar a área de transporte e armazenamento de produtos químicos. “O ônus de multas e obrigações ambientais é extremamente rigoroso. A concorrência torna-se desleal para quem obedece a legislação e faz tudo dentro dos parâmetros ambien-

tais corretos. O custo aumenta anualmente por conta de adequações a legislação”, completa.

“Os maiores problemas são a concorrência sem as devidas licenças exigidas pelo mercado, remunerando mal nosso setor, e as atuais restrições à circulação de veículos nos grandes centros. Seriam fatores para solucionar estes problemas: maior fiscalização pelas autoridades competentes, melhores condições e maior flexibilidade de hora para circulação e distribuição de caminhões menores VUC.” A análise, agora, é de Warly Borges, gerente comercial da Translag Transporte e Logística (Fone: 11 2714.3216).

Já Marcus Vinicius Pereira de Araújo, gerente de filial da Logquímica Transportes e Logística (Fone: 11 2967.7171), destaca como problema o fato de os clientes quererem que

ALGUMAS TENDÊNCIAS

- Aumento da demanda logística de transporte e armazenagem;
- Várias restrições ao trânsito de produtos químicos e petroquímicos;
- Mudanças importantes, como a emissão de Nota Fiscal Eletrônica;
- Profissionalização dos operadores, a fim de atender todas as exigências legais do setor;
- Novas tecnologias/metodologias/materiais para assegurar o transporte correto e seguro;
- Legislação cada dia mais focada e rigorosa;
- Demanda cada vez mais acentuada por Centros de Armazenagem e Distribuição alinhados com o tipo de produto (químico e petroquímico);
- Aumento da disponibilidade de crédito para investimento no setor logístico;
- Maior fiscalização por parte dos órgãos governamentais, ONGS, dos produtores e consumidores destes produtos;
- Novos armazéns com a infraestrutura pronta para armazenagem de produtos químicos.

o custo de frete seja o mesmo de cargas em geral, “mas nos cobram para que atendamos todas as particularidades do seu negócio”. Para ele, a solução envolve maior envolvimento dos clientes com seus fornecedores de transporte, buscando alternativas viáveis para que o transportador possa receber pelo serviço prestado e tenha um melhor prazo de entrega com o cliente.

Samir J. Salomão, gerente administrativo da Renascer Transportes Rodoviário de Cargas (Fone: 47 3435.1669), aponta, ainda, a morosidade do setor público e de órgãos responsáveis pela emissão e renovação das licenças. Segundo ele, a solução viria com a pressão dos sindicatos da categoria junto aos órgãos para uma maior agilidade na liberação de licenças e renovação das mesmas.

Uma análise bem diferenciada



Gomes, da TALog:
“É preciso um Operador Logístico que realize as coletas de embalagens vazias, material impróprio e resíduos

dos problemas dos setores em foco é feita por Walter César Gomes e Wagner Antonio Gomes, ambos diretores da Ecolog Logística do Brasil (Fone: 31 2138.0100). Eles envolvem: vazamento de produtos, incompatibilidade de produtos com

embalagens adequadas, precariedade das rodovias, empresas que, ao contratarem, avaliam o menor custo, e não a segurança, e alto custo das licenças. As soluções, segundo os representantes da Ecolog, envolvem: velocidade controlada, jornada de trabalho de motoristas regulada, manutenção adequada dos equipamentos, kit de equipamentos necessários dentro da empresa e no veículo, treinamento cada dia mais aprimorado da mão de obra e melhor conhecimento dos produtos que se manuseia.

Também diferente é a análise de Maurício Gomes, diretor geral da TALog - TA Logística (Fone: 19 2101.7185). Segundo ele, o problema mais importante nestes setores diz respeito à logística reversa. “É preciso um Operador Logístico que realize as coletas de embalagens vazias, material impróprio e resíduos”, completa. Logweb

Depoimentos
10 anos revista Logweb

“Parabéns à revista Logweb! São 10 anos trazendo informações e contribuindo com o setor de logística e transportes. Sucesso!”

Thais Zovico, Marketing Latin America da DHL Supply Chain

“São 10 anos contribuindo com o setor de logística. Com o excelente trabalho jornalístico, a Logweb é uma ferramenta importante que ajuda o seu público a se manter atualizado e permite a discussão sobre os principais temas logísticos. Que venham muitos anos mais de sucesso!”

Hermeto Bermúdez, CEO da TITO Global Trade Services

Supply Chain Engineering Logistics Consulting

Auditoria

Implementação de projetos, auditorias de desempenho, análise de custos logísticos, benchmarking, análise treinamento e desenvolvimento de pessoal

Processo

Redesenho de processos, planejamento de operações, estudos de terceirização (3PL), especificação equipamentos de movimentação armazenagem embalagem de materiais, estudo de tempos e métodos, projetos de ergonomia

Engenharia

Dimensionamento e projeto de instalações, planos diretores – plant layout, centros logísticos e de distribuição, cross-docking, TI (WMS-TMS-YMS-LMS), VSM (value stream mapping), análise de capacidades e racionalização

Supply Chain

Planejamento estratégico, estudos de localização, modelagem de malha logística, otimização de estoques, análise e implementação de estratégias de manufatura: lean manufacturing, theory of constraints, ERP-MRP/II



connexion
Supply Chain Engineering

Guia de Operadores Logísticos e Transportadores nos setores Químico e Petroquímico

Perfil da empresa	AQCES Logística	Brasiliense Cargo	Brasilmaxi	Célere Intralogística	EBA – Empresa Brasileira de Armazenamento
Telefone	11 3296.6900	19 2102.4700	11 2889.6100	11 5670.5670	11 4357.3573
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	OL	T	OL	OL	OL
Estrutura					
Localização da matriz	São Paulo, SP	Campinas, SP	São Paulo, SP	São Paulo, SP	São Bernardo do Campo, SP
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	23: CE, RN, PE, AL, SE, BA, MG, RJ, SP, GO, PR, SC, RS	3: SP, PR, RJ	2: SP, RJ	-	-
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	5: SP (3), BA, PE	3: SP, PR, RJ	3: SP (2), RJ	-	1: SP
Regiões atendidas pela empresa	Todo o território nacional	São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná	Todo o território nacional	Todo o território nacional	Todo o território nacional
Serviços Oferecidos					
Especialidades de transportes (de uma forma geral)	Químico; petroquímico; combustível; florestal; agrícola	Autopeças; eletrônicos; refrigerados; produtos farmacêuticos/medicamentos; cosméticos; químicos/perigosos	Contêineres; cargas embaladas; lotações; distribuição fracionada dedicada	Operações de movimentação interna em unidades fabris e CDs	-
Serviços agregados aos transportes (de uma forma geral)	Gestão logística	Armazenagem	Administração de transportes; logística reversa de embalagens; gestão de estoques	Recebimento, almoxarifado, abastecimento e retirada de linha; controle de estoque; picking; packing; expedição; gestão de transportes	-
Principais clientes nos setores Químico e Petroquímico	Braskem; Oxiten; Ultraz; FCC	Exterran; GE Oil & Gás; PPG; Arch Química; GE Betz; Sabic; IBG	Huntsman; Basf; Arysta; GE Waters; BJ Services; Baker	Solvay; Buckman; Bluestar	FootHills; Akzo Nobel; Basf; Química Geral do Nordeste
Operação					
Total veículos frota própria	1.300	142	169	n.a.	n.a.
Total veículos frota agregada	500	8	112	n.a.	n.a.
Frota rastreada?	Sim	Sim	Sim	n.a.	n.a.
Tecnologias usadas no rastreamento	Autotrac; Omnalink; FM300; Pointer	Autotrac	Omnalink; Controlsat	n.a.	n.a.
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	AQSYS; Integra; SAP	WebLogística - Todas as etapas são rastreadas, permitindo a medição do tempo gasto, sendo possível a identificação de gargalos	ESL; Simple; Totvs	WMS; TMS; painel de indicadores (PMP); simulador (Arena)	-
Certificação	ISO 9000	Sim	Sim	n.i.	-
	ISO 14000	Não	Não	n.i.	-
Serviços/diferenciais oferecidos especificamente nos setores Químico e Petroquímico	Certificação SASSMAQ	Envio de pré-alerta para agendamento da carga; solicitação automática de monitoramento e escolha; rastreamento da carga através da Web Logística pelo cliente, inclusive com a localização do caminhão on-line através do Google Map	n.a.	n.i.	Licenças Exército, Polícia Federal e Civil, Bombeiros, IBAMA, CETESB
Equipamentos/acessórios específicos que possui para atuar nos setores Químico e Petroquímico	Adequação química própria	Todos os motoristas utilizam celular com software específico, além de leitor de código de barras que informa em tempo real o status do processo; nas plataformas é usado o HHP 9500, com leitor de código de barras, scanner fotográfico e tecnologia GPRS; no momento da entrega da mercadoria em seu destino, o cliente recebe, em tempo real, um e-mail automático informando a conclusão do processo	n.a.	n.i.	Sistema detector de fumaça; canhão de espuma; bacia de retenção; áreas isoladas

Legenda: n. i. = Não Informado; n. a.: = Não se Aplica

Depoimentos

10 anos

revista Logweb

“A Fiorde Logística Internacional cumprimenta a direção e a redação da revista *Logweb* pela passagem de seu décimo aniversário. Especializada em logística, a *Logweb*, desde que surgiu no mercado editorial, tem se destacado pela excelente qualidade de suas reportagens. É de ressaltar, também, que os eventos que a *Logweb* promove já se incorporaram ao calendário da comunidade que trabalha com o comércio exterior, como o Prêmio Top de Transporte e o Fórum Internacional de Intralogística e Supply Chain. Além disso, a *Logweb* tem sido presença marcante em outros congressos e feiras realizados em vários pontos do País. Sem contar que o portal da revista a cada dia alcança maior capacidade de abrangência, sempre contribuindo para a atualização do profissional da área. Que a *Logweb* continue na trajetória ascendente que a tem marcado em uma década de circulação.”

Milton Lourenço,
presidente da Fiorde
Logística Internacional

“Os desafios, que todas as empresas enfrentam no nosso conturbado ambiente de negócios, se multiplicam quando o idealismo dos empreendedores os leva ao segmento de mídia especializada. Por isso, a chegada aos 10 anos da *Logweb* é um feito que merece ser lembrado e parabenizado por toda a equipe da GKO. E que venham os próximos 10 anos!”

Ricardo Gorodovits,
diretor comercial da
GKO Informática Ltda.

Ecolog	Estrada Transportes	Gat Logística	Gelog
31 2138.0100	13 3298.2000	11 2488.2033	13 3296.3330
T	T	T e OL	T
Estrutura			
Betim, MG	Santos, SP	Guarulhos, SP	Santos, SP
3: MG (2), SP	4: SP (3), SC	5: SP (4), RJ	3: SP (2), RJ
2	Não possui	4: SP (3), RJ	n.a.
Todo o território nacional (carga completa), Sul e Sudeste (carga fracionada)	Sul, Sudeste, Centro-Oeste	São Paulo e Rio de Janeiro (rodoviário), todo o território nacional (aéreo)	Sudeste, Sul, Centro-Oeste
Serviços Oferecidos			
Transporte rodoviário de produtos perigosos	Automotivo; farmacêutico; químico; eletroeletrônico	Transporte fracionado; carga completa; operações dedicadas	Carga geral; produtos químicos perigosos e não-perigosos embalados
Depósito de mercadorias; carga e descarga	Redex; armazenamento de cargas	Agendamento; paletização; entrega em portos; Just-in-time	Armazenagem de carga geral, em contêineres ou embalada, em armazém; estufagem e desova de mercadorias para entrega ao cliente; desembarço de cargas aéreas e entrega ao cliente
Stepan; PPG; Dovac	Dufry do Brasil; Cia. Brasileira de Cartuchos; Foxconn CMMMSG; Monsanto do Brasil; Philips do Brasil; Wobben Windpower; Solutia Brasil	Shell; Ipiranga; Total Lubrificantes; Afton Chemical; IQ	Monsanto; Clariant; Fersol; Carl Zeiss; Mineração Aipoena/MT
Operação			
40	182	94	70 cavalos mecânicos
40	168	53	0
Sim	Sim	Sim	Sim
Rastreador híbrido	100 % Autotrac (satelital e GPRS)	GSM; híbrido	Omnilink; Controlloc
n.i.	ERP da Totvs; eletrônica embarcada	Sistema de controle de frota (Produsoft); TMS (Sist. Global); WMS (Inovatech)	n.a.
Não	Sim	Não	Não
Não	Não	Não	Não
n.i.	Antes de cada viagem o motorista realiza um check list, verificando se todos os itens estão de acordo para realizar este tipo de transporte; o motorista é acompanhado por um responsável designado pela empresa; veículo equipado com EPI's e kit ambiental; plano de revisão preventiva de veículos e equipamentos; treinamento constante de motoristas; equipe interna que acompanha o processo desde a análise documental até a liberação do veículo	Área de contenção para eventuais derrames; equipe para atendimento a emergências; convênio com empresa remediadora; treinamento especial para motoristas	Veículos novos e capacitados; plano de atendimento emergencial em nível nacional; cumprimento permanente às exigências legais do transporte de produtos perigosos; SASSMAQ
Carretas pneumáticas para evitar vazamento dos produtos; kit de emergência	Todos os equipamentos e veículos possuem o CIV – Certificado de Inspeção Veicular	Veículos que atendem as exigências da ISO14000; treinamentos específicos a motoristas; equipamentos de proteção individual e kits de emergência nos veículos	n.a.

Guia de Operadores Logísticos e Transportadores nos setores Químico e Petroquímico						
Perfil da empresa	Grecco Logística	ID do Brasil Logística	José Rubem Transportes	Kuehne + Nagel	Libra Logística	Logquímica
Telefone	11 4512.6000	11 3809.3400	71 3594.3800	Fone: 11 3037.3300	11 3563.3600	11 2967.7171
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	OL	OL	OL	OL	OL	T
Estrutura						
Localização da matriz	Mauá, SP	Osasco, SP	Simões Filho, BA	São Paulo, SP	São Paulo, SP	São Paulo, SP
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	12: SP (6), RJ, MG (2), ES, SC, Argentina	27: SP, RJ, ES, MG, DF, PA	Somente Bahia	Mais de 30 localidades (filiais, armazéns, home offices, in houses) em mais de 10 estados	3: SP	5
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	7: SP	3: SP, RJ, DF	1: BA	-	3: SP	SP, RJ, MG, BA, PE
Regiões atendidas pela empresa	Todo o território nacional e Argentina	Todo o território nacional	Bahia, Sergipe, Alagoas, Pernambuco	Todo o território nacional	Todo o território nacional e logística internacional	Todo o território nacional
Serviços Oferecidos						
Especialidades de transportes (de uma forma geral)	Produtos químicos, siderúrgicos e vidros	Transporte rodoviário nas modalidades transferência (FTL) e distribuição urbana	Contêineres; sider; carga especial e geral	Transporte aéreo; marítimo; rodoviário	Ferrovário; rodoviário	n.i.
Serviços agregados aos transportes (de uma forma geral)	Armazenagem; milk-run; ova e desova de contêineres; carregamento a granel	Gestão de transporte (célula de pilotagem incluindo gerenciamento de KPI's, conferência de frete, order tracking, etc.); milk-run	Armazenagem; etiquetagem; paletização; contêinerização	Supply Chain Management; corretagem de seguros; desembarço aduaneiro; logística de armazenagem; soluções de TI; logística de perecíveis; projetos; logística para segmentos-chave, como aeroespacial, automotivo, bens de consumo, de tecnologia, industrial, químico, de petróleo e energia, varejista, farmacêutico e cuidados com a saúde	Informação on-line; finalização da cadeia completa com infraestrutura de armazéns	n.i.
Principais clientes nos setores Químico e Petroquímico	Braskem; Basel; Cabot; Activas; Bridgestone; Vitopel	Chevron	Braskem; Du Pont; Monsanto; Elequeiroz; Dow; Cromex	Enscó; Schlumberger; Cameron; Modex; Halliburton; Baker Hughes; Welltec; Oil States; Aker Solution	Informação não autorizada	Sherwin Willians; Química Anastácio; Tintas Universo
Operação						
Total veículos frota própria	330	-	148	80	0	60
Total veículos frota agregada	280	100	120	300	0	20
Frota rastreada?	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Tecnologias usadas no rastreamento	Autotrac; Zatix	Autotrac; JaburSat; Sascar; Omniliink	Autotrac	Autotrac; JaburSat	Satélite; roteirizadores	Autotrac; Sascar
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	Totvs	TMS; WMS; Portal WEB; Roteirizador, ERP, Mobile Tracking	n.i.	Sascar como segunda opção de localizador	WMS; HUB (Info on-line para cliente); RFID; código de barras; frequência	ERP
Certificação	ISO 9000	Não	Não	Sim	Sim	Sim
	ISO 14000	Não	Não	Não	Sim	Não
Serviços/diferenciais oferecidos especificamente nos setores Químico e Petroquímico	Controle de estoque, SASSMAQ	-	SASSMAQ	Rig Maritime Support; Base to Base Logistics; Supply Chain Management; conhecimento em legislação e compatibilidade química; conhecimento de rodoviárias (licença permitida em cada área); atendimento emergencial e 24h; acompanhamento período com os motoristas para descanso e bem-estar	Em implantação da ISO 28000	n.i.
Equipamentos/acessórios específicos que possui para atuar nos setores Químico e Petroquímico	Carregamento de silos a granel	Política empresarial de respeito à segurança, saúde e meio ambiente; políticas para incorporar o conceito de sustentabilidade dentro de um operador logístico atuando no Brasil	Veículo de combate a incêndios; viatura auto rápida	Caminhões equipados com as necessidades das licenças para cada produto; treinamento específico em legislação/licenças/compatibilidade química/manuseio específico	Entrepósito aduaneiro; VMI (Vendor Management Inventory); DAC (Depósito Alfandegado Certificado); projeto para abastecimento de linha industrial	n.i.

Comprar ou Alugar: Consulte o especialista

Retrak®

Eficiência a baixo custo

Empilhadeiras
Elétricas de
Contrapeso



Empilhadeiras
a Combustão



Transpaletas
Elétricas



Empilhadeiras
Patroladas



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

Guia de Operadores Logísticos e Transportadores nos setores Químico e Petroquímico

Perfil da empresa	M3 Logística	Rápido 900	Renascer Transportes	Santos Brasil	Sistema Transportes
Telefone	11 4496.1651	11 2632.0900	47 3435.1669	11 4393.4901	13 3298.3300
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	OL	T e OL	T	OL	T
Estrutura					
Localização da matriz	Itupeva, SP	São Paulo, SP	Garuva, SC	São Paulo, SP	Santos, SP
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	n.i.	20: BA, SP (6), MG, DF, RJ (4), GO (4), RS, PE, ES	n.a.	3: SP, SC, PA	2: RJ, BA
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	n.i.	3: RJ (2), PE	n.a.	3: SP	Ponto de Apoio em Nova Iguaçu
Regiões atendidas pela empresa	Grande São Paulo, Grande Campinas	Sudeste, Sul, Centro-Oeste, Nordeste	Sul, Sudeste, Centro Oeste	Todo o território nacional	Todo o território nacional e Argentina
Serviços Oferecidos					
Especialidades de transportes (de uma forma geral)	Carga seca em geral; produtos químicos controlados	Transporte rodoviário	Produtos químicos, perigosos ou não; produtos siderúrgicos; cargas industriais	Tracking via portal web	Transporte de produtos químicos a granel
Serviços agregados aos transportes (de uma forma geral)	Armazenagem; logística reversa	Logística; armazenagem; distribuição; movimentação; embalagem; manuseio; cross-docking; expedição; emissão de NF; controle de estoque; logística in-house	Gerenciamento de risco; monitoramento; planejamento de emergências; seguro de cargas; seguro de operações	Gerenciamento de risco; roteirização; relatórios gerenciais; armazenagem; etiquetagem; montagem de kits; picking; gerenciamento de estoque; embalagem; cross-docking	Armazenagem de contêineres e isocontêineres; descontaminação de carretas; reparo de Isotanks
Principais clientes nos setores Químico e Petroquímico	Akzo Nobel; Chemetall do Brasil; Gafor Distribuidora; Henkel	Grupo Basf; Grupo Ultra; Akzo Nobel	Incasa; Buschle & Lepper; Guardian	Dow	Dow; Basf; Bayer; LyondellBasell
Operação					
Total veículos frota própria	n.i.	603	13	80	33
Total veículos frota agregada	50	400	10	250	29
Frota rastreada?	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Tecnologias usadas no rastreamento	GPRS	Omnilink	Sascar	Controlloc; Autotrac; Omnilink	Autotrac
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	WMS; TMS	SITR900 (Sistema Integrado de Transportes Rápido 900); controle e manutenção de frota WAP 900; EDI (Troca Eletrônica de Dados); WMS	Sistema de Gestão	WMS; TMS	Empilhadeiras
Certificação	ISO 9000	Sim	Sim	Não	Sim
	ISO 14000	Não	Não	Não	Sim
Serviços/diferenciais oferecidos especificamente nos setores Químico e Petroquímico	n.i.	SASSMAQ	Plano de atendimento emergencial; seguro ambiental; químico responsável; SASSMAQ	n.i.	Equipe e suporte técnico especializado
Equipamentos/acessórios específicos que possui para atuar nos setores Químico e Petroquímico	Kit de emergência; treinamento de motoristas e ajudantes; simbologias externas na carroceria dos veículos que identificam o tipo de produto transportado	-	Kit de EPI nos carros; motoristas habilitados com MOPP; rótulos de risco; painéis de segurança para identificar 100% das cargas controladas	n.i.	Carretas-tanque; isocontêineres; Estação de Tratamento de Efluentes

	Talog	TCM LOGÍSTICA	Translag	Transportadora Amizade
	192101.7185	11 2422.7272	11 2714.3200	45 3577.1155
	OL	OL	T	T e OL
	Campinas, SP	Guarulhos, SP	Osasco, SP	Foz do Iguaçu, PR
	5: SP (3), PE, BA	2: MG, PR	3: GO, DF, MG	7: 3 estados e 3 países
	7: SP (4), PE (2), BA	4: SP (2), MG, PR	4: SP, GO, DF, MG	7 cidades e 3 estados
	Todo o território nacional	Sudeste, Sul	São Paulo, Goiás, Distrito Federal, Tocantins, Minas Gerais	Todo o território nacional, Argentina, Paraguai, Bolívia, Chile
	Distribuição	Transporte rodoviário de cargas secas	Transporte rodoviário nacional de cargas (fracionada/lotação)	Transporte rodoviário de cargas em geral
	Transferências; milk-run; gestão completa de transportes	Milk-run; projetos; importação/exportação; long haul; consolidação/distribuição; logística reversa; cross-docking; locação de equipamentos; mão de obra; armazéns gerais; logística interna; JIT; lavagem de embalagens; locação de empilhadeira	Armazenagem; serviços logísticos diversos	n.i.
	Givaudan; Diversey; M Cassab; YPF; DVA Químico; Fortitech	Henkel; Antex; Borealis; Mueller; Morilo	Henkel; Indústria Anhembí; Chemitec; Dilutec; União Química; Champion Fardoquímico; Treebond do Brasil; NCH Brasil; Comosquímica; Gap Química; Zin Química; Resol Química; Valvoline Cummins	Bunge; Ipiranga Asfaltos; Forquímica
	5	123	84	19
	85	350	49	245
	Sim	Sim	Sim	Sim
	-	Onix Sat; Sascar	Sascar; SSW interface; Mobile System; telemetria	Via satélite, celular, rádio
	SAGA; TMS; GKO; roteirizador	WMS; TMS; ERP	Arquivo de imagem; EDI; Nextel Frota; Nextel Agregados; Nextel em todas as filiais e matriz; baixa online entregas	n.i.
	Sim	Sim	Sim	Em processo
	Não	Não	Não	Não
	n.i.	Veículos equipados para transporte de produtos químicos; motoristas com MOPP; armazenagem; certificação SASSMAQ	Licença químicos e correlatos (Polícia Civil; Polícia Federal; Ministério do Exército; processo final certificação SASSMAQ; serviços de carga expressa; consolidação de cargas; cross-docking no cliente	Veículos adequados as normas
	n.i.	Veículos dedicados; CDs com toda regulamentação necessária para estocagem de produtos químicos; mão de obra especializada	Gaiolas apropriadas; veículos vistoriados; racks e caixa cofre para produtos incompatíveis	Todos os EPI's exigidos conforme as leis do país de origem e destino da carga



Easytec

Indústria e Comércio Ltda.

CNPJ 00.862.567/0001-77



Sala de Bateria Modular



Caixa para Bateria Tracionária



Pórticos



Estrados Hardwork



Carrinhos Hardwork



Carrinho para Manutenção

LEMBRAR DA EASYTEC É COMO UTILIZAR SEUS PRODUTOS,

VOCÊ NÃO PRECISA FAZER ESFORÇO!

Rua Ely do Amparo, Lt 05 - Guarajuba
Paracambi - RJ - CEP.: 26.600-000
Tel.: 21 2683 2483

www.easytec.ind.br

Guia de Operadores Logísticos e Transportadores nos setores Químico e Petroquímico

Perfil da empresa	Transportadora Contatto	Transportes Della Volpe	Transtassi	
Telefone	19 2113.7500	11 2967.8541	35 2101.1600	
Transportadora (T) ou Operador Logístico (OL)?	T	T	T	
Estrutura				
Localização da matriz	São Paulo, SP	São Paulo, SP	Poços de Caldas, MG	
Número de filiais e Estados onde estão localizadas	7: SP, PR, RJ, MG, GO, SE, BA	52: MA (2), SP (9), GO (2), MG (9), RJ (13), PE (2), ES (2), BA (3), RS, MS, PR (2), CE, A (4), SE	9: SP, RJ, GO, RS, PR, BA, PE	
Quantidade de CDs e Estados onde estão localizados	-	10: RJ (2), BA, ES, MG, SP (3), PA, MA	-	
Regiões atendidas pela empresa	Sudeste, Sul, Norte, Nordeste, Centro-Oeste	Todo o território nacional	Todo o território nacional e Mercosul	
Serviços Oferecidos				
Especialidades de transportes (de uma forma geral)	Produtos Perigosos	Cargas em contêineres; cargas excepcionais e indivisíveis; carga seca; cargas em geral; distribuição urbana; encomendas; itinerante	Produtos químicos a granel (tanque); gases do ar e CO ₂ ; gás natural; GLP; mineração; contêiner; sider; silo; furgão; graneleiro	
Serviços agregados aos transportes (de uma forma geral)	-	Armazenagem; operações diversificadas; multimodal; produtos perigosos; serviços dedicados	n.i.	
Principais clientes nos setores Químico e Petroquímico	Vale Fertilizantes; Braskem; Bunge Fertilizantes; Ajinomoto Inter.; Quattor Química; Copebrás	Petrobras Distribuidora; Braskem; Cabot Brasil; Lanxess Elastômeros; Makeni Chemicals	Bayer; Basf; Nalco; Brenntag; Dow, Oxiteno; Atlanta; Transpetro; Stepan	
Operação				
Total veículos frota própria	249 cavalos; 396 carretas; 30 caçambas	546	304	
Total veículos frota agregada	86 (50 empresas)	240	17	
Frota rastreada?	Sim	Sim	Sim	
Tecnologias usadas no rastreamento	Omnalink	Rastreamento próprio, via satélite, 24 horas	Satélite	
Tecnologias utilizadas nas outras operações executadas pela empresa	Telemetria	Banco de dados Oracle; equipe de desenvolvimento e suporte interna; servidores e link's de internet por satélite, rádio e par metálico; coletores de dados WI-FI na recepção das cargas e manutenções de veículos; EDI, através de integração com o ERP do próprio cliente, SAP, Oracle, Datasul ou por consumo de Web-Services; localização da carga desde sua solicitação (coleta) até sua entrega, podendo o cliente consultar as imagens dos CTRC/Cte ou DANFE	Fleet Board; celulares em todos os veículos	
Certificação	ISO 9000	Sim	Sim	-
	ISO 14000	Não	Não	-
Serviços/diferenciais oferecidos especificamente nos setores Químico e Petroquímico	Operação de carga e descarga; controle dos estoques do cliente; desenho logístico customizado	Licença para transporte de produtos controlados, químicos e insumos químicos; equipe qualificada (Direção Defensiva e MOPP); plano de atendimento de emergência para acidentes, avarias ou outro fato que obrigue a imobilização do veículo	Grande flexibilidade de tanques; estação de limpeza também certificada pelo SASSMAQ	
Equipamentos/acessórios específicos que possui para atuar nos setores Químico e Petroquímico	Vaso de pressão; carretas de aço inox em diversas capacidades; caçambas	Veículos e equipamentos adequados conforme procedimentos e leis específicas	Tanques em aço inox; tanques com botton; tanques térmicos; tanques revestidos; tanques com serpentina; tanques divisionados	

Depoimentos 10 anos revista Logweb

"Uma revista que chega a completar 10 anos é porque tem credibilidade nas suas informações. Seus profissionais merecem todo respeito. Uso as notícias da *Logweb* como base de atualização das informações no campo da logística. Continuem assim, trabalhando de forma séria e atualizando os profissionais da logística desse nosso Brasil."

Fernando Trigueiro,
presidente da ANELOG
- Associação Nordestina de Logística

"Feliz coincidência que a *Logweb* complete 10 anos no mesmo ano em que a ID Logistics Brasil também comemora uma década. Tanto a revista como a empresa viram o setor se profissionalizar. A ID Logistics atuando para que isso acontecesse e a *Logweb* alertando e informando sobre a conjuntura logística. Obrigada pelo trabalho realizado e parabéns a toda equipe da *Logweb*!"

Rodrigo Bacelar, gerente comercial e de marketing da ID Logistics

"A cada ano acompanhamos a evolução da *Logweb* no mercado de logística e seu empenho para levar aos leitores notícias de valor e que fazem a diferença no dia a dia daqueles que tomam decisões nas empresas e para aqueles que buscam manter-se atualizados com as boas práticas. O reconhecimento a esta experiente equipe é natural e necessário."

Fábio Pedrão, diretor executivo da Retrak Empilhadeiras

18^a
EDIÇÃO

INTERMODAL SOUTH AMERICA

FEIRA INTERNACIONAL
DE LOGÍSTICA, TRANSPORTE DE
CARGAS E COMÉRCIO EXTERIOR

10 - 12
Abril 2012

13h - 21h

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.

Informação sobre como expor: Tel.: +55 11 4689-1935
intermodal@intermodal.com.br

Organização



Patrocínio



Mídias Oficiais



Divulgação



O que
está aqui
é valioso.

Faas/Kobbi

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 câmera 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!



0800 170 061
www.conti.com.br

Continental 
Pneus de tecnologia alemã.

Faça revisões em seu veículo regularmente.



YALE, LÍDER EM VENDAS DE EMPILHADEIRAS NO BRASIL*.

AUXTER, DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO YALE PARA O ESTADO DE SÃO PAULO.

POS-VENDA

Temos a imbatível estrutura de pós-venda da Auxter - Industrial, e o suporte de profissionais altamente capacitados e prontos para atender em todo o Estado de São Paulo.

Nossos consultores passam por constantes treinamentos com o objetivo de diminuirmos a cada dia, a distância entre a venda e o pós-venda. A Auxter conta com 06 unidades no Estado de São Paulo e mais 04 unidades com inauguração prevista para este semestre, com certeza, uma delas está perto de você.



ASSISTÊNCIA TÉCNICA

A Auxter mantém seus estoques de peças abastecidos, para cada marca que representa, com um índice de disponibilidade acima da média do setor. Nossos técnicos são treinados pela fábrica e na maioria das vezes se deslocam até o cliente, evitando o transtorno do deslocamento do equipamento e diminuindo a patamares mínimos, o tempo de máquina parada.

"Após estudos comparativos entre as diversas marcas e modelos de empilhadeiras existentes no mercado, sob o ponto de vista, não só operacional, mas também de produtividade, optamos pela aquisição dos equipamentos Yale, distribuídos pela Auxter, porque concluímos que, além de melhorar o desempenho de nossos equipamentos, diminuiríamos nosso custo de manutenção e reduziríamos a quantidade de horas paradas. Na prática, isso ficou demonstrado."

Paulo Roberto Guedes
Diretor-Presidente da Veloce Logística S.A.

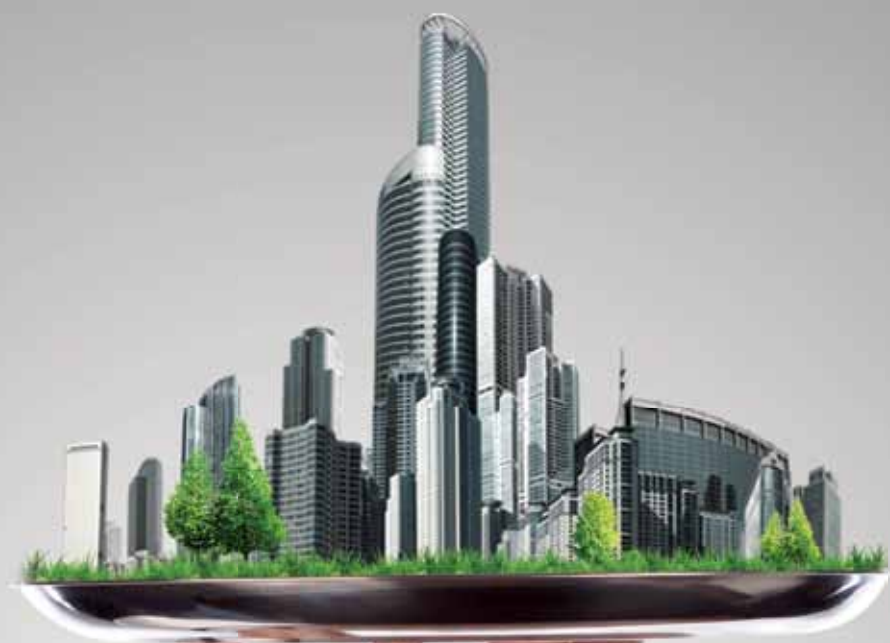
*Fonte: ABIMAQ - Fotos meramente ilustrativas

Avenida dos Remédios, 141 Vila dos Remédios 11 3602-6000 Osasco SP
Araçatuba • Bauru • Campinas • Osasco • Praia Grande • Ribeirão Preto • São José do Rio Preto
São Paulo • Sumaré • Taubaté / www.auxter.com.br / auxter@auxter.com.br

AUXTER

Ninguém está tão próximo do seu equipamento como nós.





Conhecer o jeito Célere de servir
significa para você: **Ganhar tempo.**

Afinal, o seu é valioso.