

REVISTA

Logweb

referência em logística

| www.logweb.com.br | edição nº 130 | Dez | 2012 | R\$ 15,00 |



**Mercado de empilhadeiras:
Fabricantes
Distribuidores
Importadores
Locadores**

**Cobertura do
6º Prêmio Top do Transporte**



Transmissão de Força

A mais nova publicação da Logweb Editora





ENTREGA PORTA A PORTA: MAIS UM SERVIÇO PERSONALIZADO COM A MARCA PATRUS TRANSPORTES.

A **Entrega Porta a Porta da Patrus Transportes** atende clientes de E-commerce e Venda Direta com encomendas de até **20 quilos** para os estados de Minas Gerais, Espírito Santo e Bahia. Um serviço sob medida para negócios que exigem agilidade, segurança e informação completa em tempo real.

Seu pedido pode ser monitorado através do **“TRACKING”** via web, sendo possível obter a informação de rastreabilidade do pedido desde o momento inicial do transporte até a entrega ao destinatário final, inclusive com informações detalhadas como **data, hora, nome e até grau de parentesco de quem recebeu a encomenda ***.

Entrega Porta a Porta Patrus Transportes. Na velocidade da web.

(*) Esse serviço está disponível para encomendas de até 20 quilos.



PATRUS
Transportes Urgentes

www.patrus.com.br

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



Tiragem: 10.000 exemplares

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
Danilo Cândido de Oliveira (MTB/SP 55394)
redacao5@logweb.com.br

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

Priscilla Cardoso (MTB/SP 68731)
redacao3@logweb.com.br

Diretora Executiva
Valeria Lima
valeria.lima@logweb.com.br

Marketing
José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

Administração/Finanças
Luís Claudio R. Ferreira
luis.claudio@logweb.com.br

Administração
Wellington Christian Borsarini
admin@logweb.com.br

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

Assistente Comercial
Júlia Gonçalves
comercial@logweb.com.br

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

José Oliveira - Cal.: 11 99469.7719
oliveira@logweb.com.br

Thais Carvalho - Cal.: 11 98859.1872
thais@logweb.com.br
(Estagiária)

Diagramação e Capa
Alexandre Gomes

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

A última de 2012

Vamos combinar: 2012 foi um ano bastante atribulado, acarretando bons resultados para uns, e não tão bons para outros – dependendo da área de atuação e do período do ano a que nos referimos.

Esta análise, digamos “desencontrada”, dos resultados das empresas em 2012 pode ser verificada pelos depoimentos dos participantes dos dois grandes “blocos” de matéria que integram esta última edição de *Logweb* de 2012.

De um lado, os fabricantes, distribuidores, importadores e locadores de empilhadeiras. Na nossa tradicional matéria anual, que inclui tabelas com os tipos de equipamentos oferecidos ao mercado brasileiro, as análises são bastante discrepantes, tanto entre os setores abrangidos quando dentro dos próprios segmentos.

Por outro lado, na cobertura da entrega do Prêmio Top do Transporte 2012, organizado pelas revistas *Logweb* e *Frota&Cia*, os ganhadores, além de exaltarem a importância do Prêmio, também fazem um balanço dos 12 segmentos abrangidos. E, novamente, as análises indicam um ano com resultados expressivos para uns, e decepcionantes para outros.

Mas, no caso dos dois “blocos” de matéria, as perspectivas para 2013 apontadas pelos representantes das empresas participantes são otimistas, tomando com base possíveis iniciativas

por parte do governo, para injetar ânimo na economia, e, até, um menor impacto da crise econômica mundial. E, ainda mais, os bons resultados podem ser impulsionados pelos investimentos em infraestrutura por parte do governo – visando à realização da Copa do Mundo de 2014 e às Olimpíadas de 2016 – e pela iniciativa privada, visando ao incremento da participação em novos setores e ao atendimento de novas exigências do mercado.

A propósito desta edição de *Logweb*, vale ressaltar, ainda, a seção “Investimento”. Não que o foco da revista não seja neste âmbito – afinal, *Logweb* sempre se pautou por ser uma publicação que também incentiva, e muito, os negócios entre as empresas – mas, agora, o tópico aparece destacado, dando a importância que ele tem perante os nossos leitores.



Wanderley Gonelli Gonçalves, Editor

No mais, aproveito – em nome de todos os integrantes da Logweb Editora – para desejar ao nosso leitor um ano de 2013 repleto de realizações, esperando que, neste ano que se inicia, todos os negócios sejam concretizados e que cheguemos ao final com “muito dinheiro no bolso, saúde prá dar e vender”.

38 **Especial**

Top do transporte

Vencedores do Prêmio Top do Transporte 2012 são homenageados durante almoço em São Paulo

**Transmissão de Força**

A mais nova publicação da Logweb Editora

8 **Alimentos & Bebidas**

Sistema Integrado de Logística da OpenTech é implantado nos processos logísticos da Seara

10 **Investimento**12 **Logística & Meio Ambiente**

Reylux adquire ERP da PC Sistemas para gestão de materiais de construção

14 **Empilhadeiras**

Fabricantes: 2012, crise para uns, crescimento para outros. Mas, 2013 será melhor

18 **Empilhadeiras**

Distribuidores: um 2012 abaixo de esperado, mas um 2013 melhor em volume de negócios

24 **Empilhadeiras**

Importadores: 2013 deve ser melhor que 2012, mas vai depender das medidas governamentais

28 **Empilhadeiras**

Locação: 2012 não foi bom, mas não chegou a comprometer as atividades do setor

36 **Negócio Fechado****Notícias Rápidas**

9, 12 e 23

**Palavra do Leitor**

◆ **Matéria WMS na edição 129**

Recebemos, de Marcelo Ferreira Gonçalves, diretor de marketing da S&A, o pedido de uma "errata" sobre a sua participação na matéria "WMS: mercado em crescimento e tendências de adição de novas ferramentas ao sistema", publicada à página 24 da edição 129, novembro de 2012, da Logweb. "Na hora achei que estava em excesso e cortei a frase ... só que cortei errado", diz ele. Assim, quanto ao texto publicado, "como todos os WMSs oferecidos hoje no mercado brasileiro, a tendência é a aplicação de novas tecnologias globais em seu sistema e novas ferramentas que aumentem a capacidade de operação ou maximização de despesas operacionais", o correto é: "como todos os WMSs oferecidos hoje no mercado brasileiro, a tendência é a aplicação de novas tecnologias globais em seu sistema e novas ferramentas que aumentem a capacidade de operação, a maximização operacional de área útil e minimização de despesas operacionais".

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

Comprar ou Alugar:
Consulte o especialista

Retrak®
Eficiência a baixo custo

Empilhadeiras
Elétricas de
Contrapeso



Empilhadeiras
a Combustível



Transpaleteiras
Elétricas



Empilhadeiras
Pneumáticas



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

Nem tudo na crise é ruim

Caro leitor,

O ano está terminando e parece que todos estão ansiosos por este momento. Em 2012, a luta da indústria nacional foi grande para se manter de pé. Ela procurou se sustentar em todos os pilares possíveis encontrados pelo caminho e, ao que parece, está conseguindo se reerguer agora no quarto trimestre.

A crise econômica internacional mexeu bastante com o nosso país, como não poderia deixar de ser, porém, este fato não foi um “privilegio nacional”. A China, até então, soberana em seu crescimento, viu sua economia crescer menos do que o previsto e está refazendo os cálculos para o próximo ano.

Mas, nem tudo é de se lamentar, longe disso. O mundo está aprendendo a lição. É chegado o momento de analisar o capitalismo sobre outro prisma. O “vale tudo” nas relações comerciais já não faz tanto sentido como outrora, não muito distante. Todos estão medindo a distância que seus passos alcançam, como antes, só que se fazia isso em metros, agora se mede em centímetros e, por que não dizer, em milímetros. A tendência é que se continue assim.

E por que isso é bom? Pelo simples fato de se minimizar os riscos que levaram a Europa e os EUA ao caos econômico em que se encontram. Outra boa notícia para o Brasil é que, em 2013, novamente bateremos todos os recordes de produção agrícola, puxando as exportações, trazendo mais divisas, alavancando os investimentos em máquinas, equipamentos, transportes e serviços, ou seja, todas as frentes da economia nacional estarão a pleno vapor. Resta-nos estar preparados para receber tamanha demanda.

Que 2013 seja de muito trabalho de boa qualidade, de boa produtividade, de boa repercussão internacional e, sobretudo, de boa rentabilidade, que nada mais é que a devida recompensa.



Luís Cláudio Ravanelli Ferreira
Diretor Administrativo/Financeiro



Spallo
DO BRASIL

- Espumas Industriais
- Peças Técnicas
- Embalagens e Calços
- Materiais Expandidos
- Embalagens Reformáveis em PP Fivolar
- Fitas Adesivas

Sempre existe um produto
Spallo perto de você!

Rua Luiz Carlos Brunello, 350
Chácara São Bento - Valinhos - SP
www.spallo.com.br

Fone 19 3881.7900 / Fax 19 3881.7908

STILL



TECNOLOGIA E QUALIDADE

CLX-25

Capacidade de carga
2,5 ton

Transmissão PowerShift; Robustez com custo competitivo;
Capô com amplo acesso à manutenção;
Sistema de iluminação completo;
Alavancas hidráulicas e direção ajustável;
Máquina Dual: GLP ou Gasolina;
Mastros Duplex e Triplex.

Venha fazer um Test Drive

Tel.: (11) 4066-8100 www.still.com.br

Representantes em todo Brasil
comercial@still.com.br



Qualidade em movimento

Sistema Integrado de Logística da OpenTech é implantado nos processos logísticos da Seara

Parceira da Seara desde 2007, a OpenTech passará a atuar ainda mais inserida nas questões logísticas da Seara, buscando dar agilidade e precisão aos processos logísticos e de transporte da companhia com nova tecnologia.

Mariana Mirra 

O plano logístico da Seara (Fone: 47 3344.7700), que hoje engloba toda a divisão de aves, suínos e industrializados do Grupo Marfrig, deverá receber mais uma tecnologia da OpenTech (Fone: 47 2101.6122), antiga parceira da companhia. Atuando em conjunto com a Seara desde 2007, a OpenTech agora está introduzindo na companhia o SIL – Sistema Integrado de Logística. “Através da Integração entre o SRP – Sistema da Seara com o SIL, que foi implantado nas 32 Unidades Produtoras e está em fase de implantação nos CD’s, todo o processo de cadastramento de transportadores, motoristas e veículos, rotas para fins de pagamento de pedágios e rastreamento e emissão das Autorizações de Embarque (solicitações de rastreamento) passam a ser automatizados, sem qualquer ação manual por parte das expedições das unidades, fato que irá gerar uma economia no processo de liberação de carregamentos/viagens de 20 a 25 minutos por viagem”, explica Cristiano de Oliveira, gerente comercial da OpenTech.

A tecnologia irá contribuir para o controle das operações de transporte da Seara, possibilitando o controle de reserva de veículos para atendimentos das cargas programadas; simplificar a originação dos veículos com



Oliveira, da OpenTech: a multifuncionalidade do SIL oferece dados precisos para resolver questões pontuais da operação e tomada de decisões estratégicas

base no acompanhamento online; monitorar os veículos em trânsito, com detalhes como localização, hora de chegada ao destino/cliente, temperatura, parada indevida; melhorar o controle da frota agregada à empresa, buscando rapidamente sua localização e situação; melhorar o aproveitamento da frota agregada, aumentando a produtividade do transportador e melhorando o nível de serviço de atendimento às entregas e clientes e aumentar a produtividade da frota contratada. “Nos processos de carregamentos (programação), o SIL permitirá à mesa de operações da Seara a visualização precisa, com a viagem em andamento, da data e horários que os recursos chegarão aos seus destinos e

poderão ser utilizados para novas programações. As informações são geradas de forma dinâmica no GRID, e a tecnologia aumentará a produtividade da frota, levando em consideração, também, as exigências do controle de jornada em conformidade com a Lei 12.619”, afirma Oliveira.

O SIL está sendo implantado no Longo Percurso da companhia, que compreende as operações no mercado interno, mercado externo (contêineres), Mercosul, matéria-prima e operações KIT Festas, além das operações de varejo (distribuição) a partir de 25 CD’s. “A OpenTech nos auxilia no gerenciamento de riscos e na integração de novas tecnologias para melhorar ainda mais a performance dos nossos controles logísticos. O SIL será integrado ao nosso processo e deve contribuir com maior rapidez para os carregamentos e simplificar as ações dos operadores da mesa de transporte”, afirma Rogério Francisco Demmer, gerente de transportes da Seara.

Atualmente, o fornecimento da OpenTech à Seara abrange as áreas de Transporte de Longo Percurso e Distribuição, gerenciando e monitorando todas as entregas provenientes das 32 unidades da companhia até os seus 25 Centros de Distribuição e milhares de clientes. São aproximadamente 7.500 viagens por

mês, com previsão de evoluir para 12.000 até dezembro deste ano. O fornecimento abrange, ainda, mais de 500 empresas de transportes parceiras da Seara, o que torna a gestão logística ainda mais complexa. Além dos produtos Seara, também é feita a distribuição para todo o Brasil de marcas como DaGranja, Nhô Bento, Pena Branca, Rezende e Bassi.

“Considerando os gargalos e desafios diários nas operações de transporte e logística, tanto para os embarcadores quanto para os transportadores, a utilização de ferramentas como o SIL será cada vez mais imprescindível para as operações. O SIL traz às operações logísticas a possibilidade de análises com diferentes níveis de visualização e controle, indo, por exemplo, desde a verificação do desempenho de atendimento dos transportadores de determinada operação até a análise detalhada online do tempo de entrega de uma nota ou mercadoria específica. Esta multifuncionalidade do sistema fornece as informações necessárias que auxiliam na resolução de problemas pontuais da operação, bem como na tomada de decisões estratégicas, como, por exemplo, negociações de prazos ou avaliação da qualidade de atendimento nos prazos de entrega”, finaliza Oliveira, da OpenTech. 



Bridgestone oferece programa de agenciamento de frete

Considerada a maior fabricante de pneumáticos do mundo, a Bridgestone (Fone: 0800 161718), em parceria com a Visa e a Renaslog, disponibiliza um serviço de oferta de fretes para embarcadores e transportadores frotistas e autônomos, de pequeno e grande porte.

O Bolsa-Frete permite ao caminhoneiro buscar um novo frete após a entrega de uma carga, ou seja, facilita a contratação do frete de retorno. Todos os meses, serão pelo menos 500 oportunidades de fretes, que estarão disponíveis no Portal Visa Cargo (www.visa.com.br/cargo). Para utilizar o serviço, o embarcador, a transportadora e o motorista (autônomo) devem ser usuários de qualquer cartão Visa e se associar ao programa. A Bridgestone Bandag, por meio de sua ampla rede de revendedores, reformadoras e pontos de serviços BTS espalhados por todo o território brasileiro, serve como ponto de inscrição e apoio ao usuário Bolsa-frete Visa. Por ser um serviço de caráter associativo, é cobrada uma mensalidade, sem limite de transações.

Avianca Cargo tem novo terminal de cargas em São Paulo, SP

O novo terminal da Avianca Cargo (Fone: 11 4020.2021), unidade de negócios de transporte de cargas da Avianca Brasil, localizado próximo ao Aeroporto de Congonhas, em São Paulo, SP, conta com 400 m² de área de movimentação de cargas para embarque e desembarque e com máquina de raios-X. O espaço possui uma ampla área para os escritórios, que permite maior setorização. Esse é o segundo maior terminal da companhia – o primeiro é o de Guarulhos, com área de 1.200 m² – para movimentação de cargas. “Com essas mudanças, a Avianca Cargo pretende facilitar a vida dos agentes de carga e clientes diretos, em um espaço mais amplo e com maior capacidade”, afirma o vice-presidente comercial e de marketing da Avianca, Tarcísio

Gargioni. Segundo ele, desde agosto de 2012, o faturamento da unidade Congonhas da Avianca Cargo aumentou 30%. Para os próximos seis meses, a expectativa gira em torno de 60% de crescimento. Entre janeiro e agosto de 2012, a unidade Congonhas movimentou 1,2 mil toneladas de cargas – 328 toneladas a mais do que no mesmo período de 2011. Neste período, todas as unidades da Avianca Cargo – 22 no total – transportaram 7030 toneladas – 1830 a mais que em 2011. Para o mesmo período de 2013, a meta é dobrar o faturamento e o crescimento previsto é de 50%. O aumento de negócios foi possível graças à reestruturação da Avianca Cargo, iniciada em abril deste ano.

NOVO PNEU SOLUTION

- > ALTAS TEMPERATURAS DE TRABALHO
- > LONGOS PERCURSOS
- > VELOCIDADES LIMITROFES
- > SEVERAS EXIGÊNCIAS DE TRABALHO

AGORA TEM SOLUÇÃO!!!



Banda de Rodagem

Fórum Neoclino

Base

Estrutura de Aço



Visão
de futuro.

Qualidade
que merece
toda a nossa
homenagem.

Edson A. Silva,
um verdadeiro pioneiro,
deixa o maior exemplo
de empreendedorismo,
dedicação, confiança
e amizade a todos nós.

Homenagem da BMC
a quem ajudou
a desenvolver o setor de
movimentação de carga
e logística na região de
Ribeirão Preto, levando
qualidade, tecnologia
e facilidades para todo
o mercado.



brasilmaquinas.com

EIF anuncia investimentos e parcerias para fortalecer atuação no Brasil

A EIF (Fone: 19 3272.4424) – fabricante de locomotivas com capital 100% nacional – divulgou algumas ações para fortalecer e qualificar ainda mais a sua atuação no mercado nacional. Entre elas está a assinatura do contrato com a suíça Speno, para a fabricação de esmerilhadeiras de trilhos no Brasil. “Com a fabricação desses equipamentos no País, poderemos oferecer tanto a venda do produto como os serviços às operadoras ferroviárias, a custos mais acessíveis”, comenta Carlos Braconi, diretor da empresa. Outra novidade envolve a parceria firmada com as brasileiras CFlex, provedora de soluções para melhoria do tráfego ferroviário, e a Sysfer, que atua na área de engenharia de sistemas. Segundo Braconi, serão soluções completas de logística, que proporcionarão ganhos substanciais às operações dos clientes. Como exemplo ele cita a negociação com uma grande indústria, que inclui a locação de locomotivas por 30 anos, manutenção, operação e manutenção de cerca de 50 km de via até unir à ferrovia principal. “Este é o exemplo de ‘short-line’, modelo de negócio que já é realidade e para o qual estamos nos estruturando”, enfatiza. O último elo que faltava era o financeiro, que foi suprido com a estruturação de um fundo de investimento em fase final de conclusão.

“E estamos negociando cinco projetos com escopo similares”, acrescenta. Em um dos projetos, relata, houve redução de 25% no custo operacional para o cliente, por meio da locação, por 30 anos, de locomotivas novas, de alta tecnologia, o que resultará na diminuição do consumo de combustível, do custo de manutenção e cumprimento das exigências de redução de emissão de poluentes. De acordo com Carlos Eduardo F. Carneiro, vice-presidente da CFlex, o modelo inclui, também, a otimização da operação ferroviária do cliente com a automatização da operação e inclusão de sistemas de controle. “Esse é o modelo que queremos ofertar para nossos clientes. Estamos atentos e prontos para participar do novo momento de grande impulso da logística em nosso País”, diz.

Já no que se refere ao desenvolvimento de produtos, a EIF anunciou a parceria tecnológica com a Sygnet, para a fabricação de quatro locomotivas modelo EIF2000 no Brasil, para atender à demanda de um importante cliente. As máquinas possuem potência de 2.000 HP e bitola de 1.600 mm e serão entregues no primeiro trimestre de 2013. Ainda dentro dos projetos de locomotivas, está estudando, para muito em breve, a fabricação de locomotivas com 3.000 HP de potência.

Kuehne + Nagel vai investir na ampliação dos terminais rodoviários de Campinas, Santos e outros em 2013

Com um crescimento acima da média do mercado em 2012, a Kuehne + Nagel (Fone: 11 3468.8000) projeta para 2013 um crescimento expressivo, principalmente no setor doméstico. “Os setores rodoviário e aéreo doméstico vão crescer, percentualmente, acima da média dos demais produtos da Kuehne + Nagel no Brasil”, informa Alexandre Chamí, diretor de vendas e marketing da empresa. Ele também destaca que a sua empresa vem crescendo este ano acima do mercado em todos os produtos e serviços que comercializa como Operador Logístico, como transporte aéreo, marítimo, desembarço aduaneiro, rodoviário, correção de seguros, armazenagem e distribuição. “Fizemos uma aquisição em 2011 (Eichenberg) e parte do nosso crescimento veio com a inte-

gração das empresas, mas também crescemos, organicamente e com novos clientes”, explicou. Para 2013, as principais incertezas dizem respeito ao mercado argentino, por conta dos problemas econômicos. O país é um forte parceiro comercial na exportação brasileira, especialmente de produtos manufaturados, transportados via rodoviário (principalmente), aéreo, marítimo e ferroviário. Em termos de investimentos, o diretor de vendas e marketing alega que a Kuehne + Nagel tem planos de consolidar a estrutura da empresa no setor rodoviário no próximo ano, ampliando os terminais rodoviários de Campinas, Santos e outros no Estado de São Paulo. Sem contar os investimentos em capacitação de funcionários e ampliação de armazéns em projetos específicos.

Transportadora Plimor investe R\$ 8 milhões em Curitiba, PR

Com investimentos de R\$ 8 milhões, a Transportadora Plimor (Fone: 11 2131.8000) incorpora na sua nova unidade em Curitiba, PR, aquele que é considerado o primeiro Sorter (Sistema Automatizado de Distribuição de Encomenda) do Sul do Brasil no setor de transporte.

A unidade tem mais de 30.000 m² de área total, sendo 6.000 m² de área construída.

O sistema pro-

posto tem capacidade de 60 mil volumes/dia para distribuição e transferência para as regiões de atendimento da Plimor no Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e São Paulo, no Brasil, e na Argentina.

O equipamento italiano, fabricado em conjunto com a inteligência dos Estados Unidos, é um dos mais modernos em tecnologia aplicada, segundo a empresa, comandado por software de última geração para classificação e roteirização das mercadorias descarregadas no terminal, permitindo, assim, a flexibilidade, segurança e agilidade das cargas, melhorando a conferência de peso, cubagem e separação.

JLG inaugura Centro de Distribuição renovado em Indaiatuba, SP

A JLG (Fone: 13 3935.2787), empresa do grupo Oshkosh, especializada na fabricação de plataformas aéreas de trabalho e manipuladores telescópicos, inaugurou seu novo Centro de Distribuição em Indaiatuba, SP, totalmente renovado. A nova instalação, de 11.200 m², inclui uma área de estoque renovada, que armazena uma quantidade significativamente maior de produtos. O acesso a essas peças é mais fácil, graças a um sistema único de seleção.

"A JLG é a primeira empresa no Brasil a implantar a solução de separação de pedidos por shuttle dentro de um Centro de Distribuição. Esta tecnologia de última geração dá suporte às operações comerciais eficientes, por acelerar o processo de separação e permitir que nossos

funcionários atendam pedidos em uma velocidade significativamente maior. Ao mesmo tempo, nosso inventário maior de peças contribui para melhorar a taxa de atendimento ao nosso cliente", explica Donnel Mata, diretor de suporte de produtos para América Latina. A renovação da unidade em Indaiatuba também incluiu dois novos centros de atendimento de peças e serviços, que irão melhorar o suporte ao cliente, fornecendo acesso direto à JLG para fazer pedidos e solucionar questões de serviço. O centro também dispõe de uma área nova de treinamento que apresentará às empresas de construção e aluguel de equipamentos os produtos JLG e disponibilizará instruções sobre operação e manutenção de equipamentos.



A entrega lógica.

Nossos clientes curtem os nossos serviços!

Pelo 4º ano consecutivo, a **Via Pajuçara** é indicada pelos clientes como uma das melhores empresas de transporte do país, além de estar entre as **20 melhores** nos segmentos: farmacêutico, cosméticos, perfumaria, higiene pessoal e eletroeletrônicos. Em 2012 conquistou também o **3º lugar** como melhor empresa no segmento de papel e celulose.

Obrigado aos nossos **Clientes** e Parabéns a nossa **Equipe** por **MAIS** esta conquista!



FACTO SETORIAL ENTRE A ABRE E O MINISTÉRIO DO MEIO AMBIENTE COMPLETOU UM ANO

O Pacto Setorial assinado pela ABRE – Associação Brasileira de Embalagem (Fone: 11 3082.9722) e o Ministério do Meio Ambiente, no âmbito do Plano de Produção e Consumo Sustentáveis, que promove o emprego da simbologia técnica de descarte seletivo e de identificação de materiais nas embalagens, completou um ano em novembro último. Desde a assinatura, a ABRE vem fomentando, junto à cadeia produtiva de embalagens, bens de consumo e entidades congêneres, o emprego da simbologia técnica nas

embalagens de produtos de bens de consumo não duráveis com vistas a orientar o seu descarte como resíduo seco para a coleta seletiva municipal, conforme previsto na PNRS – Política Nacional de Resíduos Sólidos. O uso comum de uma única simbologia favorece as campanhas de comunicação e educação, bem como o entendimento do consumidor e sua participação no descarte adequado. O Pacto é baseado na cartilha de “Diretrizes de Rotulagem Ambiental”, desenvolvida pelo Comitê de Meio Ambiente e Sustentabilidade da ABRE.

B2BLUE.COM DESENVOLVE PLATAFORMA PARA DESTINAÇÃO ADEQUADA DE RESÍDUOS SÓLIDOS

Considerando que uma parte considerável do lixo descartado é composta por materiais recicláveis que poderiam retornar à cadeia de produção, gerando renda para trabalhadores e lucro para empresas, a empresária paulistana Mayura Okura fundou a B2Blue.com (Fone: 11 4113.6002), uma plataforma online que negocia e comercializa os resíduos gerados pelas empresas e indústrias via B2B. A plataforma ainda disponibiliza prestadores de serviços qualificados e recomendados, facilitando a melhor destinação de resíduos sólidos. Além disso, incentiva novas soluções práticas e criativas para os resíduos que desafiam as indústrias. O público-alvo do projeto é formado por pequenas e médias indústrias e empresas que desejam se adequar à legislação e valorizar seus resíduos sólidos, uma vez que não possuem um eficiente gerenciamento de resíduos sólidos interno. A expectativa é de que a B2Blue.com possa

atingir um público de 300 mil indústrias e empresas em um período de dois anos. Para tornar esses números realidade, a empresa conta com importantes apoiadores como as associações e federações de indústrias, entre outros. Inicialmente o foco de trabalho está no Estado de São Paulo, mas já a partir de 2013 estarão expandindo para as outras regiões do Brasil. O que torna a B2Blue.com uma solução real para o destino de resíduos sólidos são seus atributos: facilidade em encontrar fornecedores e empresas qualificados e recomendados; possibilidade de rastrear as informações disponibilizadas; confidencialidade de todas as informações que o usuário desejar não revelar; disponibilização de documentos instrutivos, conforme a legislação, para empresas que não possuem a documentação exigida para a comercialização de resíduos sólidos; manutenção contínua das informações e anúncios do site; segurança de pagamento; entre outros.

LUFTHANSA RECEBE PRÊMIO ECOLÓGICO ÖKOGLÖBE

A Lufthansa Cargo foi condecorada com o prêmio ambiental internacional ÖkoGlobe 2012 pelo desenvolvimento e utilização de seus contêineres leves. A empresa de carga aérea ficou em terceiro lugar na categoria “Mobilidade e Estrutura Logística”, atrás da Volkswagen e da Deutsche Post. “Fica cada vez mais evidente que a indústria da mobilidade investe fortemente em inovações e que faz tudo o que é possível de forma proativa para reduzir as emissões de CO₂”, disse o diretor da Lufthansa Cargo, Markus Witte, sob cuja direção o contêiner foi codesenvolvido. A Lufthansa Cargo, juntamente com sua afiliada Jettainer, promove um amplo programa de intercâmbio que prevê a utilização de cerca de 5.000 destes contêineres leves. Com 13 kg a menos que os tradicionais contêineres de alumínio, eles contribuem sensivelmente para a redução do consumo de combustível dos aviões. Por sua vez, o ÖkoGlobe é o prêmio ambiental internacional voltado para a indústria da mobilidade e seus fornecedores. Ele é concedido em dez diferentes categorias. Os prêmios são oferecidos pelos seguros DEVK, pelo TÜV-Rheinland e pelo Instituto ÖkoGlobe da Universidade de Duisburg-Essen.

GUBERMAN LANÇA MÓDULO PARA CERTIFICAÇÕES DE LICENÇAS AMBIENTAIS

Com o sucesso do Frota SaaS, software como serviço para gestão de frotas, a Guberman Informática (Fone: 27 3211.2662) lança mais um módulo que auxilia na redução de despesas e contribui para a preservação do meio ambiente. Trata-se do Módulo Licenças, que é voltado para certificações de licenças ambientais.

Blue Tec lança solução para monitoramento de empilhadeiras

A Blue Tec (Fone: 19 8213.5502), empresa de monitoramento de frotas de veículos de movimentação interna, oferece o ForkLog, um computador de bordo que registra tudo o que acontece com a empilhadeira ou veículo similar e a forma como está sendo operado, identificando o operador e a operação, emitindo alarmes ao condutor em tempo real e registrando, para uso permanente, cada violação dos limites pré-fixados pela empresa. Além disso, grava eventos e possibilita a análise de diversas variáveis, como: velocidade, RPM, oscilações longitudinais e laterais, freadas e arrancadas bruscas, jornadas de trabalho, itens de manutenção (pressão de óleo e temperatura do motor) e outros eventos que possam ser sensorizados.

NETMOVE CRIA AÇÃO SUSTENTÁVEL PARA MUDANÇAS

A NetMove (Fone: 11 2532.4616), empresa prestadora de serviços na Área de Mobilidade Internacional, atuando no gerenciamento e execução de mudanças internacionais e nacionais, vistos e documentações, realocação e treinamento intercultural, criou o projeto EcoMove®, através do qual os clientes podem optar em reutilizar caixas de papelão e engradados/caixas de madeira, um excelente estado de conservação, para mudanças executadas dentro do Estado de São Paulo. Os clientes que aderem ao programa pagam, em contrapartida, um preço menor pelos serviços, gerando uma economia de até 30%. “A aceitação é quase que unânime, pois nossos clientes se sentem parte do nosso programa ambiental”, diz Arnaldo Petarnela diretor da empresa. A Netmove está desenvolvendo um certificado de reconhecimento e gratidão, que será entregue a todos os clientes que aderirem ao programa. “Somos associados ao Instituto Ethos de Empresas e Responsabilidade Social, e iremos solicitar a homologação desse certificado”, completa Petarnela. 

Reylux adquire ERP da PC Sistemas para gestão de materiais de construção

O constante crescimento do mercado da construção civil no Brasil tem afetado positivamente na produção e no faturamento das empresas ligadas ao setor. A Reylux (Fone: 73 3268.6400), varejista do segmento de materiais de construção localizada em Porto Seguro, BA, é uma dessas companhias que tem aproveitado o bom momento da construção para expandir seus negócios. A meta da Reylux é continuar aumentando sua fatia de mercado e seguir a tradição de ser considerada uma das melhores lojas do segmento nas

regiões Norte e Nordeste, de acordo com o Ibope 2012. No ano passado, por exemplo, a loja faturou R\$ 54 bilhões.

Para impulsionar este crescimento, gerir melhor seu estoque e otimizar processos, a empresa investiu recentemente na implementação do software de gestão WinThor Varejo Material de Construção, desenvolvido pela PC Sistemas (Fone: 0800 707 2707). A solução foi adquirida para atender à demanda da loja, em uma área de 2.000 m², e do Centro de Distribuição, localizado em uma área de 10.000 m², além da comercialização de 30.000 itens.

O sistema é um ERP específico para o setor de materiais de construção, que garante organização e a geração de dados seguros, a fim de sanar gargalos no controle operacional, logístico e financeiro. O WinThor também apresenta tecnologia integrada com todos os setores da empresa.

O diretor comercial da PC Sistemas, Ademar de Moura Alves, detalha as atividades que podem ser exercidas através da solução. "O WinThor Varejo Material de Construção é uma solução desenvolvida para atender desde os pedidos de compras, recebimentos

de mercadorias, controle de depósito, vendas, logística, financeiro, fiscal/contábil, até as avaliações gerenciais via módulo plano de voo e agilizar processos específicos, como tintométrico, controle de lotes, venda assistida e entrega imediata ou futura", explica o executivo.

A PC Sistemas também valoriza o pós-implantação da solução e oferece suporte à Reylux através de Help Desk. De acordo com a desenvolvedora, a loja usufrui da Metodologia de Implantação, que estabelece a transferência do conhecimento aos usuários do novo sistema. 

Daniilo Cândido de Oliveira 

O QUE AS OUTRAS FAZEM BEM, A MINUANO FAZ MELHOR.

ESTRUTURA E EFICIÊNCIA
NA DOSE CERTA GARANTEM
BONS RESULTADOS.

EXPRESSO MINUANO

PRÊMIO TOP DO TRANSPORTE 2012

1º LUGAR - INDÚSTRIA FARMACÉUTICA

Quando o principal reconhecimento vem de clientes onde a excelência e a qualidade são fundamentais, o prêmio representa muito mais.



Minuano

Soluções Inteligentes em Transporte

www.expressominuano.com.br

Quem mais conhece do Sul e Sudeste do Brasil.

Fabricantes: 2012, crise para uns, crescimento para outros. Mas, 2013 será melhor

Enquanto alguns fabricantes destacam a queda nas vendas das empilhadeiras em 2012, outros apontam um crescimento “assustador” no número de equipamentos vendidos no segundo semestre do ano. E, para 2013, a esperança é de que haja uma pequena melhora nos níveis de pedidos recebidos e entregues.

Instabilidade econômica. Este foi o fator dominante no ano de 2012, apontado pelos fabricantes de empilhadeiras que atuam no Brasil. Aliás, não

foi só neste setor que tal instabilidade se fez presente.

“Em 2012, o mercado de empilhadeiras, se considerarmos o período de janeiro a outubro, caiu 20% em relação ao mesmo período de 2011. Esta queda é puxada

pelas máquinas a combustão, cujo segmento neste período teve um declínio de 34% em relação a 2011. No campo de máquinas elétricas de armazenagem, observamos um crescimento da ordem de 6%, impulsionado, principalmente, pelas máquinas retráteis”, informa Adriana Firmo, gerente geral da Still Brasil (Fone: 11 4066.8100).

Italo Faga, gerente regional de vendas da Liugong Latin America Maquinas para Construção Pesada (Fone: 31 3225.4999), também aponta que, em virtude da crise mundial, o mercado passou por uma recessão que abalou, também, o negócio de movimentação de materiais. Outro fator negativo se deve à falta de liberação de recursos por parte do governo para investimento em infraestrutura, o que acarretou uma queda de até 30% em relação ao mesmo período no ano passado. O ponto positivo, segundo Faga, é que se tratou de uma excelente oportunidade para consolidação das empresas bem estruturadas. “Esse momento foi importante para dar continuidade ainda ao trabalho de desenvolvimento e prospecção”, aponta.

Roberto Ueda, gerente geral de



Sandra, da Byg: as empresas voltaram a investir e tiveram expansão significativa, principalmente nos segmentos voltados à indústria alimentícia

vendas e marketing da Toyota Empilhadeiras (Fone: 11 3511.0405), por sua vez, destaca que o ano de 2012 teve um início muito bom, mas depois, principalmente com a instabilidade econômica gerada pela crise nos países europeus, os investimentos não foram realizados de acordo com o esperado. Este foi o principal aspecto negativo ocorrido em 2012. “A influência positiva foi que, mesmo com a redução dos investimentos, não tivemos crise no mercado brasileiro, apenas o crescimento não foi de acordo com o esperado. O governo tomou diversas medidas para estimular o crescimento da atividade econômica”, diz ele.

Ainda de acordo com Ueda, o mercado de empilhadeiras

Wanderley Gonelli Gonçalves

está em constante crescimento, visto que ainda existem muitas empresas que não utilizam nenhum equipamento para movimentação de carga e houve, nos últimos tempos, a compra do primeiro equipamento por parte destas empresas. “A logística no Brasil também passou a ser mais sofisticada, e as empresas buscam equipamentos mais diferenciados e de acordo com as suas necessidades”, completa o gerente geral de vendas e marketing da Toyota.

Quem também aponta que não houve crise no mercado brasileiro é Sandra de Oliveira, coordenadora de vendas da Byg Transequip Indústria e Comércio de Empilhadeiras (Fone: 11 3583.1312). Segundo ela, o ano de 2012 iniciou o 1º semestre muito tímido e estável, enquanto no 2º semestre cresceu assustadoramente o número de equipamentos vendidos. “As empresas voltaram a investir e tiveram expansão significativa, principalmente nos segmentos voltados à indústria alimentícia. Conseguimos, também, consolidar a linha de empilhadeiras patoladas”, diz Sandra.

2013

“A tendência é que 2013 seja muito superior a 2012,

uma vez que o setor de movimentação de cargas tem crescido cada vez mais no mercado brasileiro. Crescimento também previsto com a chegada de grandes eventos esportivos e, conseqüentemente, com o aumento da demanda de vários segmentos”, continua a coordenadora de vendas da Byg Transequip, agora se referindo ao próximo ano.

Adriana, da Still Brasil, também se mantém otimista – “a expectativa para 2013 é de que haja uma pequena melhora nos níveis de pedidos recebidos e entregues, porém não superior a um crescimento de 5% em relação a 2012”.

Ainda de acordo com a gerente geral da Still Brasil, a aposta da empresa é de que o mercado de máquinas a combustão no Brasil volte a crescer nos níveis de 2011 ao menos a partir do primeiro trimestre de 2012. Em paralelo, existe ainda uma forte demanda por máquinas elétricas de armazenagem para atender ao surgimento de novos Centros de Distribuição. “Um segmento que também vem despontando como uma alternativa para o uso da energia limpa é o de máquinas de contrapeso

elétricas, que estão conquistando, ano após ano, uma fatia do mercado brasileiro”, completa Adriana.

Por sua vez, embora pense que 2013 será um ano difícil para todos, uma vez que a economia mundial ainda encontra-se bastante vulnerável, Faga, da Liugong, acredita em um crescimento em torno de 10% comparado aos números de 2012 – e destaca, ainda, que os produtos chineses vêm conquistando o consumidor brasileiro e já representam por volta de 25% do mercado.

Ueda, da Toyota Empilhadeiras, é mais otimista ainda. Este aposta em uma retomada da economia brasileira e na volta de investimentos de muitas empresas que, devido à instabilidade econômica ocorrida em 2012, não os realizaram. “Teremos grandes eventos, que realmente terão investimentos dedicados, principalmente em infraestrutura, o que, para nós do mercado de empilhadeiras, é muito bom”, aposta o gerente geral de vendas e marketing.

“No caso da Toyota

– continua – para o ano de 2013 temos grandes perspectivas, porque teremos o início da produção das primeiras empilhadeiras da Toyota produzidas no Brasil, com isto acreditamos na real retomada e crescimento da atividade econômica brasileira. E, também acreditando no crescimento do mercado, a Toyota iniciou o seu negócio de locação de equipamentos no Brasil.”

INFLUÊNCIAS EM 2013

Sobre os fatos, em 2013, que podem influenciar no desempenho (negativo ou positivo) do setor, Faga, da Liugong, aponta primeiro os negativos: a extensão da crise internacional por mais algum tempo e a falta de investimentos e recursos por parte do governo no setor produtivo. “Um exemplo são as obras do PAC, que estão paralisadas aguardando recursos. Tal fato afeta diretamente o crescimento do setor logístico”, diz o gerente regional de vendas da Liugong. Já os fatos positivos, ainda de acordo com ele, incluem um plano mais arrojado do governo para sustentar o crescimento interno, similar ao realizado em 2009.

“A manutenção do programa BNDES PSI com taxa de 2,5% a.a. em 2013, para máquinas fabricadas no Brasil, seria certamente um dos pilares para alavancar o mercado nos primeiros meses do ano. Um ponto positivo é o crescimento do mercado varejista e a interiorização do consumo, o que, para o mercado de

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



FINAME

100% NACIONAL

Cartão BNDES

Cargomax[®]

SISTEMAS PARA DOCAS

Ligue 55 21 2676.2560

www.cargomax.com.br



movimentação e armazenagem, se traduz em aumento de vendas das máquinas elétricas retráteis, paletéis elétricas, empilhadeiras de operador a pé e toda a linha voltada para intralogística”, aposta, por sua vez, Adriana, da Still Brasil.

Ueda, da Toyota

Empilhadeiras, por seu lado, diz que o setor de empilhadeiras está diretamente ligado à atividade econômica do país. “Se tivermos, realmente, uma retomada dos investimentos, teremos, sim, um crescimento deste mercado.”

Outro fator que influencia positivamente – ainda segundo o gerente geral de vendas e marketing da Toyota Empilhadeiras –, é que o mercado de logística como um todo tem crescido e muitas empresas, de médio e grande porte, investem em logística porque acreditam que ela atualmente é um diferencial competitivo frente ao aumento da concorrência no mercado brasileiro. A entrada de grandes multinacionais também tem beneficiado o aumento da importância da logística no

mercado atual – estas empresas já vêm com esta cultura dos seus países de origem, completa Ueda. 



Fabricantes de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Classe I		Byg 11 3583.1311	Castell 11 2526.1888	Clark (Dabo) 19 3856.9090	Hyster (Nacco) 11 5548.3000	Jungheinrich 11 4815.8200	Linde 11 3604.4755		
Empilhadeira de contrapeso elétrica	24 V	até 1000 kg	X	X	X	X	X		
		até 1300 kg		X		X	X		
		até 1500 kg		X		X	X		
	48 V	até 1600 kg		X		X			
		até 1500 kg		X		X	X	X	
		até 1600 kg		X	X	X	X	X	
		até 1800 kg		X	X	X	X	X	
		até 2000 kg		X	X	X	X	X	
		até 1600 kg		X		X			
	80 V	até 1800 kg		X		X			
		até 2000 kg		X	X	X		X	
		até 2500 kg		X	X	X	X	X	
até 3000 kg			X	X	X	X	X		
até 3500 kg			X	X	X	X	X		
até 4000 kg			X	X	X	X	X		
até 4500 kg			X		X	X	X		
Rebocador elétrico	até 2000 kg		X		X	X	X		
	até 3000 kg	X	X		X	X	X		
	até 6000 kg		X	X	X	X	X		
	até 25000 kg		X		X	X	X		
Classe II									
Selecionadora de pedidos vertical	até 1000 kg		X		X	X	X		
	até 1100 kg		X		X	X	X		
	até 1200 kg		X		X	X	X		
Empilhadeira retrátil	até 1000 kg				X	X	X		
	até 1300 kg				X	X	X		
	até 1500 kg				X	X	X		
	até 1000 kg				X	X	X		
	até 1200 kg				X	X	X		
	até 1400 kg				X	X	X		
	até 1600 kg				X	X	X		
	até 1700 kg				X	X	X		
	até 2000 kg		X		X	X	X		
	até 2500 kg		X		X	X	X		
> 2500 kg		X		X	X	X			
Classe III									
Selecionadora de pedidos horizontal	até 1000 kg		X		X	X	X		
	até 1600 kg		X		X	X	X		
	até 2000 kg		X		X	X	X		
Empilhadeira palletizada	até 1000 kg	X	X		X	X	X		
	até 1200 kg	X	X		X	X	X		
	até 1400 kg	X	X		X	X	X		
	até 1600 kg	X	X		X	X	X		
	até 2000 kg	X	X		X	X	X		
Paleta elétrica	operador andando	até 1600 kg		X	X	X	X		
		até 1800 kg		X	X	X	X		
		até 2000 kg	X	X	X	X	X		
		até 2200 kg	X	X	X	X	X		
		até 3000 kg	X	X	X	X	X		
	na plataforma	até 2000 kg	X	X	X	X	X	X	
		até 2400 kg		X	X	X	X	X	
		até 2700 kg		X	X	X	X	X	
		até 2000 kg		X		X	X	X	
		até 3600 kg		X		X	X	X	
Classe V									
Empilhadeira a combustão	até 1600 kg			X	X	X	X		
	até 1800 kg			X	X	X	X		
	até 2000 kg			X	X	X	X		
	até 2500 kg			X	X	X	X		
	até 3000 kg			X	X	X	X		
	até 3500 kg			X	X	X	X		
	até 4000 kg			X	X	X	X		
	até 4500 kg			X	X	X	X		
	até 5000 kg			X	X	X	X		
	até 6000 kg			X	X	X	X		
	até 7000 kg			X	X	X	X		
> 7000 kg			X	X	X	X			

Distribuidores: um 2012 abaixo de esperado, mas um 2013 melhor em volume de negócios

Embora as perspectivas para 2013 sejam melhores, como diz um dos entrevistados, a confiança das empresas está contaminada pelos maus resultados de 2012, ocasionados pelo baixo crescimento econômico. Isso fará com que as tomadas de decisão sejam lentas e cautelosas.

O ano de 2012 chega ao fim e já é possível fazer um balanço também no setor de distribuição de empilhadeiras. É interessante notar que apenas três empresas se dispuseram a analisar o segmento e a fazer projeções para 2013. Talvez, os profissionais deste setor estejam ocupados tentando fechar metas ainda de 2012, em um ano complicado, como nos reportou um dos entrevistados.

“De fato, 2012 foi abaixo do esperado pela grande maioria, mas, ao mesmo tempo, oportuno para aqueles que optaram por uma estratégia agressiva em relação a preços e disponibilidade. No caso da BMC, continuamos em crescimento”, aponta Ricardo Spadacci, gerente de vendas da BMC – Brasil Máquinas (Fone: 11 3036.4000).

Cyro Aranha, gerente comercial da Combilift (Fone:

11 2308.9950), também aponta as dificuldades encontradas no ano que termina. “O ano de 2012 começou com expectativa positiva, considerando-se os resultados do ano anterior. Surpreendentemente, os primeiros meses mostraram uma desaceleração extremamente forte, mas que ainda não sinalizava o que realmente teríamos pela frente. Uma desaceleração de vendas próxima dos 50% nas classes 4 & 5 até junho mostrou o tamanho da desaceleração.”

Ainda de acordo com Aranha, de junho em diante houve um sinal de reaquecimento, que realmente ocorreu, mas sem a força necessária para compensar as perdas até então.

Do outro lado desta visão, até certo ponto pessimista, está Andriego Cremiatio, CEO/diretor comercial da Promov Empilhadeiras (Fone: 11 3929.2080), que mantém o otimismo com base no desempenho de sua empresa.

De acordo com ele, o ano de 2012 foi de crescimento para a Promov. “Graças ao dólar mais elevado, que trouxe novamente as máquinas novas a um patamar decente, viu-se aumentar em mais de 50% a procura



Aranha da Combilift: a proximidade dos eventos esportivos deve agir como motivador aos investimentos. Paralelamente, há grande oferta de equipamentos

por equipamentos seminovos, área correspondente a 90% do faturamento da Promov. Por outro lado, com a entrada forte na distribuição das empilhadeiras novas JAC, vimos nossa participação no mercado de máquinas novas saltar de praticamente zero para quase 10 máquinas por mês até o meio do ano.”

Cremiatio também diz que houve, ainda, um grande aumento de procura por máquinas genuinamente nacionais, as mecânicas, pois é um setor que se encontra em franca expansão, pegando carona no aumento do uso das empilhadeiras nos pequenos e médios clientes.

Ainda falando de 2012, o CEO/diretor comercial da Promov diz que este foi um ano em

Wanderley Gonelli Gonçalves

que se comprovou que novas tecnologias para empilhadeiras são uma tendência de nicho. Isso se explica, segundo ele, pelo alto Custo Brasil de manutenção e pela precariedade de nossa logística, muita vezes executada no meio a lama, de acíves e em meio a intempéries. “Cada vez mais os clientes estão notando que ‘joystick’, ‘computador de bordo’ e empilhadeira são palavras que não combinam. Privilegiamos mais uma vez o bom selvagem, a empilhadeira simples, porém robusta, que está pronta para executar qualquer tipo de serviço assim que for chamada, sem para isso depender da cara ‘autorizada’.”

Também se referindo às novas tecnologias incorporadas às empilhadeiras em 2012, Spadacci, da BMC, explica que, no caso da Hyundai, da qual é distribuidor, “não incorporamos tecnologia nos produtos, mas lançamos modelos novos para ampliar a nossa linha de produtos e ter uma abrangência melhor”, enquanto que Aranha, da Combilift, ressalta que o mercado está buscando novas tecnologias.

ENFIM, 2013

Muda o ano, e mudam as perspectivas. “Temos expectativas de um ano melhor do que 2012 em volume de negócios e, ainda, mais competitivo”, diz o gerente de



Distribuidores de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Classe I		Auxter 11 3602.6000 Mitsubishi	BMC 11 3036.4000 Hyundai	Combilift 11 2308.9949 Combilift	Commat 11 2808.3333 Crown/EP Equipment	Movicarga 11 5014.2477 Empilhadei- ras Nissan	Piazza Empilhadeiras 11.2954.8544 Palettrans	Promov Empilhadeiras 11 3929.2080 JAC Empilhadeiras	Tecnomac Brazhyu 12 3909.4400 Empilhadeiras Hyundai	
Empilhadeira de contrapeso elétrica	24 V	até 1000 kg						X		
		até 1300 kg					X	X		
		até 1500 kg					X	X		
		até 1600 kg					X	X		
	48 V	até 1500 kg	X	X		X	X	X	X	X
		até 1600 kg	X	X		X	X	X	X	
		até 1800 kg	X	X		X	X	X	X	X
		até 2000 kg	X	X		X	X	X	X	X
	80 V	até 1600 kg					X		X	
		até 1800 kg					X		X	
		até 2000 kg					X		X	X
		até 2500 kg			X		X		X	X
		até 3000 kg			X	X	X		X	
		até 3500 kg		X	X	X			X	X
até 4000 kg			X	X	X			X	X	
até 4500 kg			X	X	X			X	X	
até 5000 kg		X	X	X			X	X		
Rebocador elétrico	80 V	até 2000 kg						X		
		até 3000 kg						X		
		até 6000 kg				X			X	
		até 25000 kg							X	

Classe II		Auxter 11 3602.6000 Mitsubishi	BMC 11 3036.4000 Hyundai	Combilift 11 2308.9949 Combilift	Commat 11 2808.3333 Crown/EP Equipment	Movicarga 11 5014.2477 Empilhadei- ras Nissan	Piazza Empilhadeiras 11.2954.8544 Palettrans	Promov Empilhadeiras 11 3929.2080 JAC Empilhadeiras	Tecnomac Brazhyu 12 3909.4400 Empilhadeiras Hyundai	
Selecionadora de pedidos	vertical	até 1000 kg	X	X			X			
		até 1100 kg	X	X						
		até 1200 kg	X	X		X				
Empilhadeira	trilateral	até 1000 kg								
		até 1300 kg				X	X			
		até 1500 kg				X	X			
	retrátil	até 1000 kg				X			x	
		até 1200 kg				X			x	
		até 1400 kg	X	X		X	X		x	
		até 1600 kg	X	X		X	X	X	x	X
		até 1700 kg		X			X		x	
		até 2000 kg	X	X		X	X	X	x	X
		até 2500 kg	X	X			X		x	X
> que 2500 kg							x			

vendas da BMC, complementado pelo gerente comercial da Comblift: "as perspectivas para 2013 são melhores, sem dúvida, mas a confiança das empresas está contaminada pelos maus resultados de 2012, ocasionados pelo baixo crescimento econômico. Isso fará com que as tomadas de decisão sejam lentas e cautelosas".

Por sua vez, o CEO/diretor comercial da Promov espera no próximo ano um aumento considerável no mercado de empilhadeiras novas e seminovas. "Temos planos de montagem da quarta filial da Promov no Sul do Brasil, assim como a implementação de um sistema inovador de venda de empilhadeiras seminovas com garantia de máquina zero, quebrando todos os preconceitos sobre essa

excelente opção de adquirir empilhadeiras com custo de 50% ou menos de uma zero. Além do mais, esperamos pela confirmação da JAC Empilhadeiras em produzir empilhadeiras em solo pátrio, assim como investimos mais de R\$ 1 milhão na nacionalização dos componentes dos modelos de 2,5 t e 1,8 t. Desse modo, esperamos fechar até o final do ano como a sexta maior força de venda de empilhadeiras novas em todo o território nacional", ambiciona Cremiatto.

Otimismo à parte, quais fatos, em 2013, podem influenciar no desempenho (negativo ou positivo) do setor?

Segundo Spadacci, da BMC, o pós-vendas se mostra cada vez mais como o grande diferencial ao mercado. De acordo com ele, cada vez mais os equipamentos



Cremiatto, da Promov: "graças ao dólar mais elevado, viu-se aumentar em mais de 50% a procura por equipamentos seminovas"

estão muito parecidos, e o que passará a diferenciar é a qualidade do serviço prestado.

Pelo seu lado, Aranha, da Comblift, acredita que a proximidade dos eventos esportivos deve agir como

motivador aos investimentos. "Paralelamente – continua ele – há grande oferta de equipamentos, que deve manter grande pressão sobre os preços. Empresas melhor preparadas para o enfrentamento das dificuldades, seja com equipes melhor treinadas, divulgação dos seus produtos e, também, pela mudança de atitudes em relação à nova sistemática de negócios, deverão ter melhores resultados ao longo do ano."

E Cremiatto, da Promov, completa esta análise: "o único fator que a Promov teme é o fato de ainda dependermos dessa flutuação cambial. O dólar saudável para todos tem que ficar na casa de 2 para 1, assim como estamos atualmente. Uma forte valorização do real implicaria em um congelamento na venda de usadas, assim como uma

BATERIAS

Maksul

- Tecnologia Inovadora
- Acumula maior densidade de energia
- Abastecimento manual ou automático
- Garantia de 30 meses

(51) 3496-8171

Gravataí - RS

www.bateriasmaksul.com.br

**HÁ MAIS DE 12 ANOS NA
PRODUÇÃO DE BATERIAS
TRACIONÁRIAS TUBULARES**



REPRESENTANTES
E SERVIÇO AUTORIZADO:

EMPITEC

EMPILHADEIRAS

(47) 3268-2498

SANTA CATARINA / PARANÁ

TOTAL
bateria

BATERIAS TRACIONÁRIAS

(11) 4587-2768

SÃO PAULO

Distribuidores de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Classe III			Auxter 11 3602.6000 Mitsubishi	BMC 11 3036.4000 Hyundai	Combilift 11 2308.9949 Combilift	Commat 11 2808.3333 Crown/EP Equipment	Movicarga 11 5014.2477 Empilhadeiras Nissan	Piazza Empilhadeiras 11.2954.8544 Palettrans	Promov Empilhadeiras 11 3929.2080 JAC Empilhadeiras	Tecnomac Brazilhu 12 3909.4400 Empilhadeiras Hyundai
Seccionadora de pedidos	horizontal	até 1000 kg	X				X			
		até 1600 kg	X				X			
		até 2000 kg	X				X			
Empilhadeira patrolada	horizontal	até 1000 kg	X			X		X	x	
		até 1200 kg	X			X	X	X	x	
		até 1400 kg	X			X	X		x	
		até 1600 kg	X			X	X	X	x	
		até 2000 kg	X			X	X		x	
Paletreira elétrica	operador andando	até 1600 kg	X				X		x	
		até 1800 kg	X				X	X	x	
		até 2000 kg	X			X	X		x	
		até 2200 kg	X			X	X		x	
		até 3000 kg	X			X			x	
	operador na plataforma	até 2000 kg	X			X	X		x	
		até 2400 kg	X				X		x	
		até 2700 kg	X			X	X		x	
	operador sentado	até 2000 kg	X			X	X		x	
		até 3000 kg							x	
		até 3600 kg							x	

Classe V		Auxter 11 3602.6000 Mitsubishi	BMC 11 3036.4000 Hyundai	Combilift 11 2308.9949 Combilift	Commat 11 2808.3333 Crown/EP Equipment	Movicarga 11 5014.2477 Empilhadeiras Nissan	Piazza Empilhadeiras 11.2954.8544 Palettrans	Promov Empilhadeiras 11 3929.2080 JAC Empilhadeiras	Tecnomac Brazilhu 12 3909.4400 Empilhadeiras Hyundai
Empilhadeira a combustão	até 1600 kg					X		x	
	até 1800 kg	X	X		X	X		x	X
	até 2000 kg	X	X		X	X		x	X
	até 2500 kg	X	X	X	X	X		x	X
	até 3000 kg	X	X	X	X	X		x	X
	até 3500 kg	X	X	X	X	X		x	X
	até 4000 kg	X	X	X	X	X		x	X
	até 4500 kg	X	X	X	X	X		x	X
	até 5000 kg	X	X	X	X	X		x	X
	até 6000 kg	X	X	X	X	X		x	X
	até 7000 kg	X	X	X	X	X		x	X
	> que 7000 kg		X	X	X			x	X



desvalorização muito excessiva acabaria com a chance de venda de empilhadeiras zero”.

NOVOS NICHOS

Concluindo esta matéria especial, os entrevistados tentam apontar novos nichos de mercado para as empilhadeiras em 2013.

“O mercado é dinâmico demais, daí a importância de acompanhar de perto o que acontece para largar na frente dos concorrentes, e não ficar de fora das oportunidades”, revela o gerente de vendas da BMC.

Para o gerente comercial da Combilift, é preciso atenção para identificar oportunidades em situação de crise. De acordo com ele, o segmento de óleo & gás é um dos que efetivamente deverá apresentar grande crescimento, bem como provavelmente haverá o aumento das atividades dos

Operadores Logísticos, que deverão expandir seus negócios na mesma velocidade em que se desenvolve o e-commerce.

Para a Promov, o grande nicho a ser explorado é o da construção civil. Na visão do CEO/diretor comercial da empresa, “mais e mais pessoas querem começar a construir esse novo Brasil e, para isso, dependerão da força de empilhadeiras para realizar o serviço pesado. Cada vez mais esse público consegue enxergar na logística uma solução para seus problemas, ao invés de tentar adaptar garfos em seus desajeitados tratores. E cabe ressaltar que para isso estão procurando cada vez mais as especialistas em empilhadeiras, não essas empresas ‘faz tudo’, que acham que máquina de construção e empilhadeira pertencem a uma única categoria”. 

Prêmio Qlicar, da Natura, elege Patrus Transportes como melhor transportadora 2011/2012



Executivos da Natura e da Patrus Transportes na entrega do Prêmio Qlicar

A Patrus Transportes (Fone: 11 2107.1000) foi a vencedora do Prêmio Qlicar, oferecido pela Natura Cosméticos (Fone: 0800 115566), na categoria Melhor Transportadora 2011/2012. Eleita pela terceira vez consecutiva, a transportadora é responsável pela distribuição dos produtos Natura para as consultoras nos estados de Minas Gerais e Espírito Santo. O prêmio Qlicar é entregue anualmente e prestigia fornecedores de vários segmentos

que se destacaram na avaliação realizada pela empresa. Os quesitos analisados na premiação são qualidade, logística, inovação, competitividade, atendimento e relacionamento com os fornecedores. O evento de entrega do Qlicar foi realizado na sede da Natura, em Cajamar interior de São Paulo. Além da categoria Melhor Transportadora, foram premiados os segmentos de embalagens e operador logístico, entre outros.



TyresFer



SOLUÇÕES EM 360°

FRONT RUBBER

GOODYEAR

TRELLEBORG
TRUCK TIRE

Continental®

MSI
MSI Pirelli

Importadores: 2013 deve ser melhor que 2012, mas vai depender das medidas governamentais

Tais medidas seriam de cunho estratégico, visando ao desenvolvimento. Em particular para o setor, 2012 foi um ano em que foi possível ver muita especulação, muitas empresas importando empilhadeiras para uso próprio e até mesmo para comercializar.

“**F**m virtude da recuperação lenta e difícil que a economia mundial vem enfrentando desde a crise econômica de 2008, o Brasil tem sido visto com olhares otimistas, devido ao seu potencial de crescimento. Se o governo souber aproveitar isso, e

adotar medidas estratégicas para o nosso desenvolvimento, 2013 deve fechar com um crescimento maior da economia do que 2012.”

Com esta análise otimista, Vitor Manuel Marques de Oliveira, da Sas Indústria e Comércio de Máquinas (Fone: 47 3397.3351),

começa esta matéria especial destacando as perspectivas para o próximo ano. “Acreditamos em um aumento de pelo menos 30%, pois estamos com uma rede forte de vendedores”, completa Marcelo de França Yoern, assistente comercial da Zuba Comércio de

Wanderley Gonelli Gonçalves 

Máquinas e Equipamentos Industriais (Fone: 11 4719.9099), falando especificamente de sua empresa.

O mesmo faz J Henrique de Sá, diretor da Sinergia Maquinas e Logística (Fone: 48 3025.3043): ele tem ótimas perspectivas para 2013. Mas, atenção, diz ele, alguns

Importadores de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Classe I		Braslift 41 3015.3822 Empilhadeiras TCM	CMH 19 3778.1300 Empilhadeiras Hangcha e Pegasolift	Movimentar 11 3695.0909 Doosan	SAS Ind. e Com. de Máquinas 47 3397.3351 SAS	Sinergia 48 3025.3043 Empilhadeiras Baoli e Empilhadeiras Hedesa	TCIM 11 4224.6480 Empilhadeiras TCM e Nichiyu	ZUBA 11 4719.9099 CHL	
Empilhadeira de contrapeso elétrica	24 V	até 1000 kg	X			X			
		até 1300 kg	X			X		X	
		até 1500 kg	X		X		X		X
		até 1600 kg	X		X		X		X
	48 V	até 1500 kg	X	X			X	X	X
		até 1600 kg	X				X		
		até 1800 kg	X	X			X	X	X
		até 2000 kg	X	X			X	X	X
	80 V	até 1600 kg	X				X	X	
		até 1800 kg	X				X		
		até 2000 kg	X			X	X	X	
		até 2500 kg	X				X	X	
		até 3000 kg	X	X			X	X	
		até 3500 kg	X	X			X	X	
		até 4000 kg		X					
		até 4500 kg		X					
Rebocador elétrico	80 V	até 2000 kg	X						
		até 3000 kg		X					
		até 6000 kg		X					
		até 25000 kg		X					

fatos podem influenciar o desempenho (negativo ou positivo) do setor em 2013 – como o financiamento bancário.

Oliveira, da Sas, explica melhor este fato: “em 2012, houve uma grande oferta de crédito, muitas empresas se beneficiaram disso para adquirir empilhadeiras, muitas fizeram leasings e empréstimos e, logo em seguida, enfrentaram meses de resultados tímidos. É bem provável que em 2013 haja um aumento na taxa de juros, empurrado, inclusive, pelo aumento da inadimplência”.

O representante da Sas também lembra que a taxa de dólar é um fator delicado: se muito baixa, ela incentiva a especulação – muitas empresas que não são importadores de máquinas se aventuram e acabam afetando a indústria nacional e os importadores de longa data. Quando muito alta, a taxa de dólar também acaba colocando a indústria nacional em posição de

conforto – devido ao aumento no custo dos produtos importados, eles praticam preços com margem de lucro maior, e quem sai perdendo é o consumidor.

“Em razão da troca no governo dos Estados Unidos, talvez o dólar aumente um pouco em 2013, mas no segundo semestre acredito que vá se estabilizar”, completa Yoem, da Zuba.

Financiamento e dólar à parte, também é possível apontar novos nichos de mercado para as empilhadeiras no próximo ano.

Por exemplo, com a indústria da construção civil em alta, é possível que empilhadeiras e equipamentos preparados para trabalhar em pisos irregulares se destaquem, aponta Oliveira, da Sas. Ou, também, a modernização de terminais logísticos e portos, na opinião de Sá, da Sinergia – segundo ele, a aposta nestes setores é tanta que a empresa iniciou a divisão de máquinas

de grande porte (reach stackers e top loaders) para atendê-los. “Acho que 2013 será igual a 2012, e vamos continuar a vender mais para os locadores, pois os consumidores estão locando mais, em vez de comprar. Acho difícil aparecerem novas oportunidades para explorarmos”, diz, sem ânimo, o assistente comercial da Zuba.

2012

Já que “previmos” o futuro, vamos analisar, agora, o passado: 2012.

“O ano de 2012, em um panorama geral, não foi tão bom para a indústria brasileira quanto foi para as importações. O governo criou medidas para taxar mais os produtos importados, mas não cria estratégias eficientes para incentivar a produção nacional. Isto não ocorreu só em 2012, mas este foi um ano em que foi possível ver muita especulação, muitas empresas importando empilhadeiras

para uso próprio e até mesmo para comercializar. Num primeiro momento, isso parece interessante, pois o custo de aquisição é barato e acaba obrigando a concorrência a praticar preços mais competitivos. Mas, com o passar do tempo, acaba gerando muitos problemas, pois essas empresas que não têm a importação e comercialização de empilhadeiras como atividade principal, não estão preocupadas com pós-venda e as peças de reposição. O mercado acaba ficando poluído e as máquinas importadas viram sinônimo de problema, enquanto na verdade existem, também, importadores sérios no mercado brasileiro, mas que nem sempre são tão competitivos quanto as empresas que simplesmente importam máquinas de qualidade duvidosa e não oferecem o mínimo de suporte.” A análise, e a crítica, ou advertência, como quiser o leitor, é de Oliveira, da Sas.

LOCAÇÃO E VENDA
DE GALPÕES

Armazenamos o que realmente importa:
o patrimônio da sua empresa.

Vão totalmente livre de 5 a 40 metros | Rápida entrega e montagem | Lona de maior resistência e durabilidade

Acesse o nosso site:
www.topico.com.br

Fale com a Tópico:
+55 11 2344.1200

Armazenagens | Eventos | Infláveis

TÓPICO
SOLUÇÕES EM COBERTURAS

Importadores de empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Classe II		Braslift 41 3015.3822 Empilhadeiras TCM	CMH 19 3778.1300 Empilhadeiras Hangcha e Pegasolift	Movimentar 11 3695.0909 Doosan	SAS Ind. e Com. de Máquinas 47 3397.3351 SAS	Sinergia 48 3025.3043 Empilhadeiras Baoli e Empilhadeiras Hedesa	TCIM 11 4224.6480 Empilhadeiras TCM e Nichiyu	ZUBA 11 4719.9099 CHL
Selecionadora de pedidos vertical	até 1000 kg				X	X		
	até 1100 kg					X		
	até 1200 kg					X		
Empilhadeira trilateral	até 1000 kg		X			X		
	até 1300 kg		X			X		
	até 1500 kg		X			X		
Empilhadeira retrátil	até 1000 kg	X				X		
	até 1200 kg	X	X			X		
	até 1400 kg	X	X		X	X		
	até 1600 kg	X	X	X		X		X
	até 1700 kg	X				X		
	até 2000 kg	X	X	X		X	X	X
	até 2500 kg	X				X		
	maior que 2500 kg	X				X		

Classe III		Braslift 41 3015.3822 Empilhadeiras TCM	CMH 19 3778.1300 Empilhadeiras Hangcha e Pegasolift	Movimentar 11 3695.0909 Doosan	SAS Ind. e Com. de Máquinas 47 3397.3351 SAS	Sinergia 48 3025.3043 Empilhadeiras Baoli e Empilhadeiras Hedesa	TCIM 11 4224.6480 Empilhadeiras TCM e Nichiyu	ZUBA 11 4719.9099 CHL
Selecionadora de pedidos horizontal	até 1000 kg	X				X		
	até 1600 kg	X				X		
	até 2000 kg	X				X		
Empilhadeira patolada	até 1000 kg	X	X			X		
	até 1200 kg	X	X		X	X		
	até 1400 kg	X	X		X	X		X
	até 1600 kg	X	X		X	X		X
	até 2000 kg	X	X			X		
Paleteteira elétrica operador andando	até 1600 kg	X			X	X		X
	até 1800 kg	X				X		
	até 2000 kg	X	X			X		X
	até 2200 kg	X	X			X		
	até 3000 kg	X				X		
Paleteteira elétrica operador na plataforma	até 2000 kg	X	X		X	X		
	até 2400 kg	X	X			X		
	até 2700 kg	X				X		
Paleteteira elétrica operador sentado	até 2000 kg	X				X		
	até 3000 kg	X				X		
	até 3600 kg	X				X		

Classe V		Braslift 41 3015.3822 Empilhadeiras TCM	CMH 19 3778.1300 Empilhadeiras Hangcha e Pegasolift	Movimentar 11 3695.0909 Doosan	SAS Ind. e Com. de Máquinas 47 3397.3351 SAS	Sinergia 48 3025.3043 Empilhadeiras Baoli e Empilhadeiras Hedesa	TCIM 11 4224.6480 Empilhadeiras: TCM e Nichiyu	ZUBA 11 4719.9099 CHL
Empilhadeira a combustão	até 1600 kg	X				X	X	X
	até 1800 kg	X	X	X		X	X	X
	até 2000 kg	X	X	X		X	X	X
	até 2500 kg	X	X	X		X	X	X
	até 3000 kg	X	X	X		X	X	X
	até 3500 kg	X	X	X		X	X	X
	até 4000 kg	X	X	X		X	X	X
	até 4500 kg	X	X	X		X	X	X
	até 5000 kg	X	X	X		X	X	X
	até 6000 kg	X	X			X	X	X
até 7000 kg	X	X	X		X	X	X	
> 7000 kg	X	X	X		X	X	X	

Por sua vez, Yoem, da Zuba, faz seu balanço do ano de 2012 no setor de importação de empilhadeiras apontando que, mesmo com o dólar oscilando um pouco no primeiro semestre e as crises mun-

ciais, não houve muita influência nas vendas. "E ainda conseguimos aumento de 10% em relação a 2011 até o momento (novembro de 2012)", comemora.

O diretor da Sinergia realiza o

seu balanço do ano de 2012 por pontos, sem esquecer, também, de citar o dólar: concorrência bem acirrada, com mais marcas e dólar em ascensão; dificuldades de bancos aprovarem financiamentos

para clientes, pois aumentaram as exigências cadastrais para minimizar riscos de inadimplência; perspectivas de aumento de demanda de elétricas; e mercado, no geral, estável. **Logweb**

Prática Logística Comercial Ltda

3º Lugar

segmento: indústria de móveis



É com grande satisfação que compartilhamos a conquista de nossa empresa, eleita pelos clientes da Indústria de Móveis ao Prêmio Top do Transporte 2012.

Aos nossos clientes, o agradecimento pela credibilidade em nossos serviços.

Prática
Logística

www.praticalogistica.com.br



Mattiz - Garibaldi-RS

Filiais: São Bento do Sul-SC | Arapongas-PR | Brasília-DF | Goiânia-GO
Estatos atendidos: DISTRITO FEDERAL - GOIÁS - TOCANTINS

Locação: 2012 não foi bom, mas não chegou a comprometer as atividades do setor

Apesar de não conseguirem crescimento significativo no primeiro semestre, as empresas do setor destacam que, no segundo, foram realizados alguns bons contratos, de um modo geral. Para 2013, as perspectivas são bastante otimistas.

No caso específico do segmento de locação de empilhadeiras, como terá sido o ano de 2012? Para os representantes de algumas empresas que participam deste segmento, o ano apresentou queda nas atividades, mas não chegou a haver um comprometimento das atividades.

“O mercado de locação apresentou uma queda em 2012, principalmente nos meses de maio a julho. Tal fenômeno se deu devido à queda de produção da indústria como um todo. A queda do consumo de autos gerou um desconforto na cadeia de produção automobilística, ocasionando queda de produção para montadoras e fornecedores, obrigando-os a movimentar menos material. Desta forma, houve devolução de equipamentos locados, assim como queda na procura pelo serviço.”

A afirmativa é de Eduardo Makimoto, da Aesa Empilhadeiras (Fone: 11 3488.1466), para quem, no entanto, já no segundo semestre o mercado voltou a reagir, ainda que timidamente. A produção foi retomada e os equipamentos locados voltaram a operar os três turnos.

Análise semelhante faz Carlos Fernandes, diretor comercial

da Coparts Locações e Peças de Empilhadeiras (Fone: 11 2633.4000). De acordo com ele, o ano de 2012 foi muito instável – eles acreditavam que seria de crescimento de vendas de empilhadeiras, peças e locações, o que não ocorreu, frustrando as expectativas. “Apesar de não conseguirmos um crescimento no primeiro semestre, no segundo alavancamos alguns bons contratos, e devemos finalizar o ano ainda com um crescimento de 10 a 15%. Na realidade, prevíamos um crescimento de 30% a 40%, então o ano foi frustrante, pois não chegamos ao nosso objetivo. Não consigo definir qual foi o aspecto negativo ou que influência aconteceu, mas o mercado todo sentiu uma retração contida, como se estivessem todos esperando um novo momento, um novo acontecimento ou, até mesmo, um novo pacote de medidas do governo para desencadear um boom no mercado, pois temos



Rosa Junior, da Logiservice: “em 2012 apresentamos um pequeno crescimento em relação a 2011. Certamente estamos sob influência da crise mundial”

uma grande demanda retraída aguardando incentivos fiscais”, considera Fernandes.

Já Alcides Rosa Junior, sócio proprietário da Logiservice Serviços Logísticos (Fone: 11 4152.2677), diz que, para sua empresa, 2012 foi um ano atípico, “pois não conseguimos manter o ritmo de

crescimento dos anos anteriores. Apresentamos um pequeno crescimento em relação a 2011. Certamente estamos sob influência da

Wanderley Gonelli Gonçalves

crise mundial”, aponta, complementado por Celino Luiz Tirloni, diretor comercial da Marcamp Equipamentos (Fone: 19 3772.3333): “2012 foi um ano onde muitas empresas atuaram com cautela para não comprometerem seu futuro. Diante de todo cenário econômico internacional, entendo que esta é uma atitude coerente, que trará bons frutos para todos”, diz.

“Para nós, o ano de 2012, no início, era muito promissor, mas no decorrer do ano o quadro mudou muito e ficou aquém do previsto e esperado, mesmo assim em ‘locação’ conseguimos novos contratos, representando um aumento em torno de 20%”, diz Sergio Martins, supervisor de vendas da Tecnomac Brazhyu Equipamentos (Fone: 12 3909.4400).

Outro profissional do setor que também considera o ano de 2012 atípico é Jean Robson Baptista, do departamento comercial da Empicamp Comércio e Serviços de Empilhadeiras (Fone: 19 3246.3113). Ele comenta: “notamos que, independente do tipo de equipamento, não houve paradas longas de pátio. Normalmente há um revezamento de tipos (elétricas, combustão, warehouse), de acordo com a sazonalidade proveniente de inventários, safras, produtos e outros. Em



2012, no entanto, notamos que os equipamentos pouco ficaram no pátio à espera de períodos de locação. Muito comum é o cliente solicitar um período curto e ficar mais tempo com o equipamento locado. Notamos, também, um aumento nas vendas de equipamentos usados, o que nos permitiu investir em novos para a frota de locação (renovação de frotas) – e sentimos o mesmo para nossos clientes locadores”.

Já para José Renato Corrêa, gerente rental da Auxter Rental (Fone: 11 3206.6000), o mercado de locação manteve o seu ritmo, mesmo com a desaceleração da economia em 2012, e isso mostra que os clientes da indústria mantêm a necessidade de uso das empilhadeiras mesmo em época de crise e de baixo investimento, sendo a locação



Barbosa, da Elba: para a empresa, 2012 foi muito positivo devido à obtenção de novos contratos, com diversificação de segmentos econômicos

uma alternativa ao investimento. Ainda de acordo com Corrêa, a renovação dos contratos de locação é uma oportunidade de entrada em novos clientes e independe do momento da economia.

Bastante satisfeito com 2012 está Andres Rojas, diretor superintendente da Bauko Equipamentos de Movimentação e Armazenagem (Fone: 11 3693.9339). Afinal, para ele, de um modo geral, o ano de 2012 para a Bauko foi formidável – “apesar de o mercado ter se retraído, conseguimos alcançar um crescimento substancial, tanto na busca de novos contratos quanto na renovação dos existentes”. Francisco Carlos C. Danyi, diretor da Eletrofran Comércio e Serviços (Fone: 11 3858.8132), completa esta afirmativa com uma frase: “o setor de locação de empilhadeira cresceu de maneira vertiginosa”.

Outra que comemora crescimento em 2012 é Sandra de Oliveira, coordenadora de vendas da Byg Transequip

Indústria e Comércio de Empilhadeiras (Fone: 11 3583.1312). Ela diz que, no ano de 2012, devido à expansão logística no Brasil e, em especial, no Estado de São Paulo, a empresa atingiu um crescimento de 35%!

Crescimento parecido teve a Elba Equipamentos e Serviços (Fone: 31 35 5526.00) em 2012. O diretor da empresa, Flávio Moraes Barbosa, explica: para a Elba, 2012 foi muito positivo devido à obtenção de novos contratos, com diversificação de segmentos econômicos, gerando um crescimento sobre a receita bruta na ordem de 33%.

“Apesar de termos que considerar os efeitos da crise europeia e seus impactos no crescimento econômico e social no Brasil, com a desaceleração da economia, o país ainda está

Seja qual for a sua necessidade nós oferecemos a melhor solução.

Conheça nossa linha de rodas para paleteiras e empilhadeiras.

DGM2 - www.dgma2.com.br



 **SCHIOPPA**
RODAS E RODÍZIOS



 **GRUPO SCHIOPPA**
MANTENDO QUE MOVE O MUNDO

Rua Álvaro do Vale, 284. São Paulo - SP - BR
Telefone: 55 11 2065.5200 • vendas@schioffa.com.br
www.schioffa.com.br

facebook.com/schioffabrasil 

Experiência aliada à qualidade, tecnologia e sustentabilidade

Há 39 anos produzindo paletes de madeira:

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



Matra do Brasil: a experiência a favor da segurança da carga.

(11) 4648.6120

www.matradobrasil.com.br

matra@matradobrasil.com.br

em condições privilegiadas em relação à maioria dos países de primeiro mundo. Temos importantes obras de infraestrutura que, apesar de não estarem se realizando no ritmo esperado, têm gerado ofertas de volumosos serviços e empregos ao mercado", diz Barbosa.

Marcelo Yamamoto, gerente da SDO Comércio Importação e Locação de Equipamentos (Fone: 19 3256.2800), também analisa 2012 com crescimento: "apesar de um pouco mais tímido que 2011, foi um ano de crescimento para a SDO, mantendo o balanço positivo dos últimos anos. Mesmo em meio à crise financeira de diversos países, a valorização do dólar, etc., algumas medidas do governo, como redução de carga tributária de alguns setores, acabaram ajudando positivamente a economia do país e 2012 acabou sendo ainda um bom ano para o setor", comemora.

Fábio Pedrão, diretor executivo da Retrak Empilhadeiras (Fone: 11 2431.6464), faz uma análise mais detalhada do ano de 2012, começando por dizer que ele registrou fatos importantes, tanto negativos quanto positivos, que influenciaram todos os setores da economia, inclusive o de locação de empilhadeiras. Em ambos os casos, destaca Pedrão, locadores que estavam preparados para oferecer estrutura de serviços e frota para pronto atendimento da demanda tiveram resultados positivos.

Quanto aos aspectos negativos que marcaram presença em 2012, o



Yamamoto, da SDO: algumas medidas do governo ajudaram positivamente a economia do país e 2012 acabou sendo ainda um bom ano para o setor

diretor executivo da Retrak relaciona: a manutenção da crise europeia, que continua travando projetos e deixando nações do bloco da União Europeia apreensivas ("todo o mundo, aliás"); as oscilações do mercado americano e, mais recentemente, as eleições para líder daquele país; os reflexos destes mercados na expectativa de crescimento interno; o aumento na inflação brasileira e reflexos na economia; e, também, importante, motivo de preocupação para muitos empreendedores, a elevação e instabilidade dos custos devido à oscilação cambial.

"Em contrapartida, podemos citar como aspectos positivos que

colaboraram para que as empresas se mantivessem firmes em estratégias de investimento e avanço no mercado nacional, a disponibilidade do financiamento FINAME, que permitiu a continuidade e o aumento dos investimentos na renovação da frota; economia mais sólida e preparada para suportar as crises globais; e o aumento nos investimentos, em território nacional, de empresas estrangeiras devido à estagnação das economias em países do bloco europeu e nos EUA", completa Pedrão.

E 2013?

Se 2012 não foi assim tão ruim para o segmento de locação de empilhadeiras, o que esperar de 2013?

"A projeção da economia para 2013 é de um crescimento maior que 2012, portanto, será um ano mais favorável, gerando mais negócios com o aumento da demanda por empilhadeiras", acredita, e comemora, Corrêa, da Auxter Rental, seguido por Rojas, da Bauko, que espera um ano ainda melhor, visto que os investimentos para os eventos esportivos que irão acontecer no Brasil em 2014 e 2016 estão cada vez maiores, além do exponencial crescimento



econômico brasileiro, se consolidando entre as 10 maiores economias do mundo, formam um cenário próspero para que os investimentos na área de movimentação de cargas se tornem ainda maiores no próximo ano. "Pelo desempenho do segundo semestre de 2012, deveremos ter um 2013 em ascensão, não da forma como esperávamos em 2012, porém um crescimento moderado e bem ponderado", acrescenta Fernandes, da Coparts.

Sandra, da Byg Transequip, a exemplo dos outros participantes desta matéria especial, também se mantém otimista: "para 2013, a intenção de crescimento é superarmos 2012. São muitas as empresas que precisam de rápida resposta em sua necessidade de movimentação. Com a logística já estabelecida e a necessidade

conhecida, nossa expectativa é de um crescimento ainda maior!" E Danyi, da Eletrofran, completa: para 2013, a perspectiva é de crescimento na ordem de 8%. "Acredito em um 2013 muito parecido com 2012, talvez com um primeiro semestre um pouco mais agressivo, dado o fato de estarmos nos aproximando dos prazos de entregar obras prontas para as Olimpíadas e a Copa do Mundo", acrescenta Jean, do departamento comercial da Empicamp. E Tirloni, da Marcamp, também tem expectativa de um cenário um pouco melhor que 2012, mas com algumas ressalvas, pois o cenário internacional deverá continuar influenciando este mercado.

"Em minha opinião, as economias europeias,



Pedrão, da Retrak: a sazonalidade é um fator importante e positivo, merece atenção das empresas que estão no mercado para prestar este tipo de serviço

americanas e asiáticas continuarão estagnadas, com baixo nível de crescimento, mas a China merece atenção, pois seu crescimento pode ser menor, mas continua a acontecer. Essa conjuntura, de

certa forma, acarretará um menor crescimento da economia brasileira – relembando que este ano o índice de PIB projetado caiu e o da inflação, cresceu. De qualquer forma, eventos como as Olimpíadas e a Copa do Mundo exigirão investimentos em infraestrutura, mão-de-obra treinada e capacitada, além de grande necessidade de produtos e insumos, movimentando a economia do país como um todo."

A análise, agora, é de Pedrão, da Retrak, que também acredita que o segmento de locação de empilhadeiras continuará crescendo, demandando constantes investimentos em frota de equipamentos para atendimento da demanda. A sazonalidade é um fator importante e positivo, merece

NOSSO MAIOR PRÊMIO É TER A SUA CONFIANÇA!



Locadores de Empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Empresa	Aesa Empilhadeiras	Auxter Rental	Bauko	Byg Transequip	Commat	Coparts	Elba Equipamentos e Serviços	Eletrofran	Empicamp	
Telefone	11 3488.1466	11 3602.6000	11 3693.9339	11 3853.1312	11 2808.3333	11 2633.4000	31 3555.26 00	11 3858.8132	19 3246.3113	
Anos de mercado	55	6	22	33	18	27	52	18	15	
Número de funcionários	120	25	986	114	78	32	1.397	20	30	
Número de engenheiros de projeto	2	1	6	5	2	1	10	0	2	
Certificação ISO 9000	Não	Não	Não	Sim	Não	Não	Sim	Não	Não	
Número de clientes	190	23	122	350	64	120	6 clientes com contratos de longo prazo e diversos do mercado SPOT	457	380	
Principais clientes	Volkswagen do Brasil; Yoki Alimentos; Mahle Metal	Akzo Nobel; Saint Gobain; Itaipava; Coca-Cola	AmBev; Klabin; Unilever	JBS; Refrio; Pandurata; ID Logística; Cosmed; Spai; Carrefour; Braslo; Bombri; Búfalo; Tec Fil Sofape	PSA Peugeot Citroen do Brasil; CBD – Cia. Brasileira de Distribuição (Pão de Açúcar); MClane do Brasil	Correios; Votorantim; Eaton	Gerdau Açominas; Usiminas; ArcelorMittal Brasil; Vallourec & Sumitomo Tubos do Brasil; Samarco Mineração; Usiminas	TAM Linhas Aéreas; Pompom; Davene; Carglass	n.i.	
Matriz	Santo André, SP	Osasco, SP	Osasco, SP	Cajamar, SP	Rio de Janeiro, RJ	São Paulo, SP	Belo Horizonte, MG	São Paulo, SP	Campinas, SP	
Número de filiais	-	7	4	2	1	0	5	-	Não	
Marcas de empilhadeiras que oferece	Clark	Mitsubishi	Toyota	Byg	Crown; EP Equipment	Hyundai; Paletrens	Hyster; Yale; Clark; Kalmar; Milan; Paletrens	Multimarcas	Linde	
Frota de empilhadeiras a combustão	640	120	1.563	0	88	65	234	180	33	
Frota de empilhadeiras elétricas	290	90	322	0	92	25	16	120	32	
Frota de paleteiras	95	35	159	9000 locadas	62	50	12	40	2	
Frota de rebocadores	170	-	9	0	65	0	6	-	0	
Outros equipamentos	17	36	73	0	-	0	325	-	2	
Idade média da frota	3 anos	1,5 ano	2,7 anos	18 meses	3 anos	5 anos	2,7 anos	4 anos	3 anos	
Regiões atendidas	Sudeste	Todo o território nacional	Todo o território nacional	Todo o território nacional	Sudeste, Sul	Grande São Paulo	Sudeste	Grande São Paulo	Guaxupé - até Sorocaba e Vale do Paraíba	
Serviços oferecidos: S (SIM), N (NÃO)										
Locação de equipamentos sem operador	S	S	S	S	S	S	S	S	S	
Locação de equipamentos com operador	S	N	S	N	S	S	S	N	N	
Locação de mão-de-obra	S	N	N	N	S	N	S	N	N	
Projetos	S	S	S	S	S	N	S	N	N	
Manutenção frota própria	S	S	S	S	S	S	S	S	S	
Manutenção frota clientes	S	S	S	S	S	S	S	N	S	

	Jungheinrich	Logiservice	Marcamp	Movicarga	Movimenttar	Piazza	Presthater/ Rental Empilhadeiras
	11 4815.8200	11 4152.2677	19 3772.3333	11 5014.2477	11 3695.0909	11 2954.8544	11 4496. 4430
	11, com filial própria	8	25	38	11	6	13
	100	7	182	500	100 a 200	7	50
	1	2	2	6	n.i.	1	1
	Sim	Não	Não	Em certificação	n.i.	Não	Não
	n.i.	15	Mais de 1.000	100	Diversos	20	260
	n.i.	n.i.	n.i.	Açúcar Guarani; RJR Refrescos (Coca-Cola); Grupo Orsa	n.i.	C&A; Banco do Brasil	Basf; MFB Marfrig; Golden Cargo; Luft, Continental
	Hamburgo, Alemanha	Barueri, SP	Campinas, SP	São Paulo, SP	Sorocaba, SP	São Paulo, SP	Itupeva, SP
	1 no Brasil	1	4	4	5	0	0
	Jungheinrich	Multimarcas	-	Nissan	Doosan	Palettrans	Hyster; Yale; Still; Linde; Toyota
	n.i.	10	206	880	50	0	130
	n.i.	55	253	40	0	35	235
	n.i.	18	75	50	0	150	45
	n.i.	Não	6		0	0	0
	Frota total: 900	Não	3	20	0	0	0
	2 anos	3 anos	3 anos	2 anos	Empilhadeiras novas	4 anos	2 anos
	Todo o território nacional	Sudeste	São Paulo, Sul de Minas Gerais, Norte do Paraná	Todo o território nacional	Todo o território nacional	Grande São Paulo	Estado de São Paulo
Serviços oferecidos: S (SIM), N (Não)							
	N	S	S	S	S	S	S
	N	N	N	S	N	N	N
	N	N	N	S	N	N	N
	S	S	S	S	S	S	S
	S	S	S	S	S	S	S
	S	S	S	S	S	S	N

produtos
SNORKEL & Doosan



TUDO A PRONTA ENTREGA

**PLATAFORMA
MODELO TESOURA**

Modelo 5130E
promoção
R\$ 36.000,00
preço sem impostos
para o cliente atacadista

**SUPER PROMOÇÃO
DE EMPILHADEIRA
DOOSAN**

Modelo G250 FT14710 47" via,
Deslocador Lateral de Garfos



**PLATAFORMA
MODELO ARTICULADO**

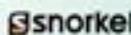
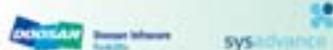


Modelo 420E 3400T

Procuramos
distribuidores para algumas
regiões do Brasil

Vendas - Locação - Assistência Técnica - Reforma Geral

Somente temos completa linha de compressores (plata, parafusos e centrífuga) e geradores de ultrapotência e Diesel



Movimentar Equipamentos Industriais Ltda.

Uma empresa do grupo Comigensoll

Av. Leonil Cif Bortolosso, 88 - Galpão 5
Vila Quitandina - Osasco - SP (em frente ao Rodoviário)
CEP: 06186-140 - TEL.: +55 11 3695-0909

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)

Locadores de Empilhadeiras que atuam no mercado brasileiro

Empresa	Retrak	SDO Equipamentos	Still Rental	Tecnomac Brazhyu	Tradimaq	Trax Rental
Telefone	11 2431.6464	19 3256.2800	11 4066.8116	12 3909.4400	31 2104.8004	11 4468.7777
Anos de mercado	19	5	10	4	25	4
Número de funcionários	178	25	145	10	1372	32
Número de engenheiros de projeto	2	1	8	0	3	2
Certificação ISO 9000	Não	Não	Não	Não	Sim	Não
Número de clientes	169	36	n.i.	n.i.	71	14
Principais clientes	Ceva; Volkswagen; ID Logistics	Correios; Tecsis; Logimasters	DHL; ID Logistics; Leroy Merlim	Cameron do Brasil; Eadi Taubate; Interação Ambiental	n.i.	Embraer; Fiat Auto; ThyssenKrupp
Matriz	Guarulhos, SP	Campinas, SP	São Bernardo do Campo, SP	São José dos Campos, SP	Contagem, MG	Santo André, SP
Número de filiais	-	0	1	0	4	-
Marcas de empilhadeiras que oferece	Still	Multimarcas	Still	Hyundai; Paletans	Yale	Yale; Hyster; Toyota
Frota de empilhadeiras a combustão	265	104	128	35	564	168
Frota de empilhadeiras elétricas	1.207	52	245	5	145	25
Frota de paletesiras	600	55	347	-	71	18
Frota de rebocadores	32	2	0	-	22	25
Outros equipamentos	36: selecionadoras de pedidos e empilhadeiras trilaterais	Veículos elétricos e carros hidráulicos	-	-	94	15
Idade média da frota	4 anos	3 anos	3,5 anos	3 anos	3 anos	3 anos
Regiões atendidas	Todo o território nacional	SP	Todo o território nacional	n.i.	Minas Gerais, Goiás, Distrito Federal, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná	Região Centro Sul, Sudeste do Brasil
Serviços oferecidos: S (SIM), N (Não)						
Locação de equipamentos sem operador	S	S	S	S	S	S
Locação de equipamentos com operador	N	S	N	N	S	N
Locação de mão-de-obra	S	N	N	N	N	N
Projetos	S	S	S	N	S	S
Manutenção frota própria	S	S	S	S	S	S
Manutenção frota clientes	S	S	S	S	S	S

atenção das empresas que estão no mercado para prestar este tipo de serviço, alerta o diretor da Retrak. Mais e mais empresas estão encontrando na locação soluções para suas necessidades operacionais, transformando custos fixos em variáveis, mais uma razão que fortalece essa modalidade de negócio, completa.

Já Barbosa, da Elba, tem perspectiva de crescimento moderado, pois, ele diz, o governo tem manifestado que não pretende elevar a taxa básica de juros nos próximos meses e aponta que oferecerá condições para que a economia retome uma trajetória satisfatória de crescimento, oportunizando o aumento da demanda, o que provavelmente mobilizará novos investimentos. Porém, de acordo com o diretor



Corréa, da Auxter: a renovação dos contratos de locação é uma oportunidade de entrada em novos clientes e independe do momento da economia

da Elba, serão necessárias várias medidas assertivas para se evitar as preocupantes perspectivas de uma inflação indesejada e, principalmente, o processo de desindustrialização pelo qual passamos.

Com outra posição em relação a 2013, Rosa Junior, da Logiservice, espera um ano difícil, muito semelhante a 2012, sem perspectivas de crescimento significativo, novamente influenciado pela crise mundial. Como aspecto positivo, ele cita a baixa dos juros, porém o crédito ficou mais difícil para pequenos e médios tomadores.

NOVOS NICHOS

Ainda com relação ao ano de 2013, é possível apontar novos nichos de mercado para locação de empilhadeiras?

“Podemos destacar as novas leis de logística reversa, que começarão a vigorar nos próximos 3 anos. Tais leis farão com que a movimentação de polímeros e metais reciclados cresçam a uma

taxa muito alta, o que irá favorecer, principalmente, o mercado de locação de empilhadeiras e equipamentos de movimentação em geral”, aponta Makimoto, da Aesa. -E Rojas, da Bauko, acrescenta que, apesar de não ser um novo nicho, a área aeroportuária está totalmente aquecida para o ano de 2013 – com os novos investimentos, a Infraero irá representar uma parcela significativa no mercado de locação de empilhadeira.

Por seu lado, Corrêa, da Auxter Rental, afirma que é possível visualizar que nichos já existentes podem aumentar a demanda por estarem em expansão, tais como os novos centros de logística, que utilizam uma grande gama de empilhadeiras e sempre tendem a optar por locação. 

Falta espaço para armazenagem? Coberturas estruturadas e infláveis Nautika.



Braskem e quantiQ firmam parceria para otimizar a distribuição de Polibutenos

Para aperfeiçoar a operação logística da resina Polibuteno, conhecida como PIB, a indústria petroquímica Braskem (Fone: 11 3576.9000) e a quantiQ, considerada a maior distribuidora química do Brasil, fecharam parceria para instalação de um novo armazém na Unidade de Insumos Básicos, localizada em Mauá, SP. As atividades de preparação, armazenagem, expedição e faturamento da resina ficam sob responsabilidade da distribuidora quantiQ, que inaugura esse tipo de serviço por meio da parceria. O galpão, em estrutura de vinilona, possui 1.350 m² e capacidade de armazenar cinco mil tambores. O PIB é um polímero muito usado na formulação de aditivos para lubrificantes e, atualmente, é fornecido em tambores e a granel.

Paletrans Carretas realiza venda de unidades para transportar celulose

A Paletrans Carretas (Fone: 16 3951.9976) realizou a venda de dez carretas para o grupo Rodrimar. Específicas para transportes de fardos de celulose, as carretas são de modelo bidirecional biaxial com capacidade para 32 toneladas.

O grupo Rodrimar ganhou uma concorrência para efetuar o armazenamento, transporte e embarque de celulose através da primeira fábrica da Eldorado localizada em Três Lagoas, MS. O destino da celulose é a exportação para os mercados produtores localizados na América do Sul, América do Norte, Europa e Ásia. Os fardos de celuloses vindos da fábrica da Eldorado serão armazenados nos armazéns da Rodrimar em Santos, SP e transportados pelas carretas da Paletrans até o porto.

Ergos Tecnologia fecha contrato com a Stolthaven para gerenciamento do controle de acesso no terminal de Santos

A Ergos Tecnologia (Fone: 11 3251.1602) fechou contrato com a Stolthaven Santos para o gerenciamento do controle de acesso de veículos, incluindo caminhões, carros de passeio e pessoas para as três áreas de empresa na Baixada Santista. A Stolthaven Terminals é subsidiária da Stolt-Nielsen Limited (SNL) que possui, além de terminais marítimos, negócios em navegação (navios tanqueiros), tanque-contêineres e fazendas de piscicultura. Em Santos, SP a empresa está concentrada em armazenagem, incluindo

gerenciamento de resíduos, limpeza de tanques, carregamento e descarga de caminhões, entre outros. "A identificação, tanto de pessoas quanto de veículos, será feita através de cartões de proximidade e a abertura das catracas será de forma automática, com loops de piso e sensores", explica Maxwell Rodrigues, diretor da Ergos Tecnologia e vice-presidente da HTS Brasil. O projeto da Ergos para a Stolthaven prevê o uso de torniquetes para o controle de acesso de pessoas e cancelas para os veículos.

Codical Atacadista, da Bahia, é nova cliente da HBSIS



A HBSIS (Fone: 47 2123.5400), empresa de Blumenau, SC, especializada em sistemas de informação, concretizou negócio com a empresa baiana de distribuição Codical Atacadista (Fone: 75 3311.2811), envolvendo o software de gestão de entregas em tempo real HB.MDM, que já é utilizado em mais de 30 revendas da cervejaria Ambev – principal cliente e parceira da HBSIS neste projeto – em todo o território nacional. Este é o primeiro cliente da HBSIS na Bahia, fora do mundo das revendas Ambev. Segundo a empresa, o HB.MDM tem como diferencial dar visibilidade às atividades realizadas pelos motoristas durante a entrega de mercadorias. As empresas podem gerenciar o status das entregas, tratar devoluções e paradas não previstas em rota, além de controlar a jornada dos motoristas, tudo em tempo real. Além de ser a maior distribuidora Unilever para a Bahia, a Codical Atacadista é a maior empresa de distribuição, atacado e varejo do interior do Estado, com uma frota de 80 veículos e mais de 12 mil itens em seu catálogo de produtos. Conta com parceiros como J. Macêdo, Reckitt Benckiser, Alpargatas, Microlite e Diageo, que possibilitaram à companhia se tornar, também, o maior atacadista distribuidor do Estado em faturamento e atendimento ao cliente, segundo pesquisa realizada pela Nielsen.

Tigre investe em solução da OpenTech para apoiar operação logística

A OpenTech (Fone: 11 3266.6846) acaba de fechar contrato com a Tigre, que atua no mercado de tubos, conexões e acessórios. O projeto envolve a implantação do Open SIL (Sistema Integrado de Logística) e também o Open GR (Gerenciamento de Risco) para as cargas de maior valor agregado. Na primeira etapa de implantação, o serviço abrangerá quatro plantas da Tigre no Brasil, localizadas em Joinville, SC, Rio Claro, SP, Camaçari, BA, e Escada, PE. O trabalho envolve sete transportadoras contratadas pela Tigre. "Nossa expectativa é possibilitar à Tigre e aos seus transportadores a gestão consolidada de todas as mercadorias em trânsito, apontando, por meio de indicadores de performance, os gargalos e oportunidades de melhoria das operações", afirma o gerente comercial da OpenTech, Cristiano de Oliveira.

RJP Automação implanta software na DHL

A RJP Automação (Fone: 3236.8988) forneceu à DHL o sistema SCOA Packing, software destinado a controlar o processo fiscal de um Packing Center. A unidade de negócios Supply Chain da DHL fornece serviços de depósito e transporte, e esta classe possui regras diferenciadas no que se refere à emissão de Notas Fiscais. Segundo Julio Ribeiro, diretor da RJP Automação, o desenvolvimento do software foi baseado nas regras exatas de controle de trânsito das mercadorias. Essa solução fiscal oferece controle e emissão de documentos específicos previstos pela legislação brasileira nas operações logísticas. Além disso, Ribeiro explica que o software se destaca por contar com um banco de

dados Oracle, EDI com sistemas ERP e Fiscal responsáveis pela escrituração dos documentos.

Confenar anuncia parceria com Petrobras para compra de lubrificantes

A área de negócios da Confenar – Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas de Logística da Distribuição (Fone: 11 5505.2521) anuncia parceria com a Petrobras para a compra de lubrificantes. Este novo acordo, em complemento ao já existente para aquisição de óleo diesel, possibilita a compra facilitada e direta por meio da Loja Virtual Lubrax, além de garantir preços especiais para os revendedores e um canal diferenciado para obter informações dos produtos e esclarecer dúvidas. "Disponibilizamos para a rede

de vendas um Guia de Acesso à Loja Virtual com o objetivo de auxiliá-los nas compras e aproveitar ao máximo a vantagem conquistada para a rede", diz o vice-presidente e líder da área de negócios da Confenar, Pedro Luiz Ciccotti.

Guberman Informática fecha novos contratos no Nordeste

A Guberman Informática (Fone: 27 3211.2662) fechou contrato com três novos clientes no Nordeste, onde tem uma filial e está expandindo seus negócios. A empresa, que é especializada em software de gestão de frotas, está disponibilizando o Frota SaaS para a Tijucana, empresa de soluções em logística, o Instituto do Câncer do Ceará e a Magna Locações, fabricante e fornecedora de equipamentos para a construção civil.

Ford fornece 33 caminhões Cargo para a Força Aérea Brasileira

A Ford (Fone: 11 4174.9591) entregou 33 caminhões Cargo Euro 5 para a frota da Força Aérea Brasileira (FAB), em solenidade na cidade de Taguatinga, no Distrito Federal. Os caminhões, dos modelos Cargo 2629, Cargo 1319 e Cargo 816, foram fornecidos pelo distribuidor Mix Caminhões, por meio de investimentos do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC Equipamentos) do Governo Federal. Eles vão equipar unidades de apoio, como o Hospital de Campanha da FAB, e transportar equipamentos para operações em lugares distantes das bases aéreas em todo o País. 



www.fortpaletes.com.br

Empresas sustentáveis nunca passam em branco.



Matéria prima 100% originária de reflorestamento certificadas pelo FSC, ausência de produtos químicos na produção e reaproveitamento de todo resíduo industrial no processo de transformação de biomassa em energia. Atitudes como essa é que garantem a harmonia e o equilíbrio de nosso planeta para as gerações futuras. Isso é Fort Paletes

 **FORT PALETES**
A BASE FORT DA DISTRIBUIÇÃO

15 3532 4754 | Rua Maria Rita Rames, 120 | Dist. Ind. | Itararé/SP



Vencedores do Prêmio Top do Transporte 2012 são homenageados durante almoço em São Paulo

Mais de 200 convidados presenciaram a entrega do Prêmio às melhores transportadoras rodoviárias do país, escolhidas pelos embarcadores de 12 setores da economia. Foram entregues diplomas aos três primeiros colocados das categorias cobertas pela premiação.

O orgulho e satisfação. Esses foram os dois sentimentos que permearam todo o evento realizado pela Logweb Editora e Editora Frota para a entrega dos prêmios aos ganhadores da sexta edição do Prêmio Top do Transporte, realizado no último dia 7 de novembro em São Paulo, SP. E os sentimentos eram visíveis tanto do lado dos transportadores rodoviários presentes, escolhidos pelos embarcadores votantes do Prêmio como os melhores

do mercado, quanto do lado das editoras que organizaram a premiação e o almoço e conseguiram unir no mesmo salão os principais players do mercado de transporte do Brasil.

Durante o evento, iniciado com o coquetel, os transportadores puderam trocar experiências sobre o mercado nacional e as principais novidades que o setor viu em 2012. E não foram poucos os temas que afetaram, positiva ou negativamente, o segmento: crise europeia, vendas e

demandas com altas e baixas durante todo o ano e a criação da Lei 12.619, que regulamenta a atividade do motorista.

Após o coquetel, os cerca de 200 convidados foram encaminhados ao salão principal, onde foram anunciados os vencedores das três primeiras colocações de cada um dos 12 setores cobertos pelo Prêmio Top do Transporte 2012:

calçados, metalurgia/siderurgia, farmacêutico, brinquedos, têxtil, papel e celulose, eletroeletrônica, química/petroquímica, móveis,

automotiva, plásticos, e cosmético, perfumaria e higiene pessoal. Além desses setores, uma nova categoria foi incluída este ano no Prêmio, a de Preferência Nacional.

Antes da entrega dos prêmios aos vencedores, até então mantidos em sigilo pela organização do evento, Valeria Lima, diretora executiva da Logweb Editora, subiu ao palco para dar as boas-vindas aos convidados. "É com grande satisfação que, pelo 6º ano consecutivo, realizamos esta



Além de representantes das empresas transportadoras, o evento reuniu profissionais de mais diversos setores que integram a logística

cerimônia de premiação aos melhores transportadores rodoviários de cargas de diversos segmentos da indústria brasileira. Já consagrada no mercado, a premiação é muito esperada pelo setor e as empresas aqui premiadas passam a fazer parte de um seletto e prestigiado grupo no segmento em que atuam. E a importância do Prêmio Top do Transporte é tão grande que, desde a nossa primeira edição, nos tornamos referência para as empresas contratantes de fretes. Elas utilizam o resultado da nossa pesquisa para a contratação dos fretes, e isso nos deixa honrados, esse é o nosso grande retorno", apontou.

A importância dos patrocinadores e apoiadores da premiação para a realização do evento também foi reafirmada por Valéria. "Quero



Valéria, da Logweb Editora: "desde a nossa primeira edição, nos tomamos referência para as empresas contratantes de fretes"

agradecer aos patrocinadores Mercedes-Benz, CeMAT South America, Random Implementos, Dhollandia, Affinia Automotiva e Steril do Brasil, pelo importante apoio que possibilitou a realização desse evento. Também agradeço

às associações ABIHPEC (Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos), ABIMAQ (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos), ABIQUIM (Associação Brasileira da

Indústria Química), ABPO (Associação Brasileira do Papelão Ondulado) e ANFARLOG (Associação Nacional de Farmacêuticos Atuantes em Logística) pelo apoio dado ao prêmio."

José Augusto Ferraz, diretor da Editora Frota, também fez



MAPEL

Feliz Natal e um Próspero Ano Novo!

15111 - Av. República Leão de Barros, 405 - CEP: 13044-220 Jd. do Yaguajay - Fone: (16) 3279-1122 - Campinas - SP
 13110 - Rua Feliciano França, 1100 - CEP: 13090-800 - São Anastácio - Fone: (11) 3362-1103 São Paulo - SP
 13067 - Rua Galvão, 307 - Rod. Washington Luiz, km 167,5 - CEP: 13010-000 - Jd. Bom Sucesso - Fone: (16) 2445-3030 - Santa Gertrudes - SP
 13020-000 - Rua 225, 221 - Marília - Ribeirão Preto - São José do Rio Preto - www.mapelnet.com.br

questão de subir ao palco para saudar os convidados, comentar sobre a evolução da premiação e explicar a metodologia da Pesquisa Nacional de Desempenho dos Fornecedores de Serviço de Transporte, que resulta nos vencedores do Prêmio Top do Transporte. (A metodologia completa da premiação pode ser consultada na edição de novembro, nº 129, da revista *Logweb*).

“O Prêmio Top do Transporte vem crescendo a cada ano e o mesmo acontece com o transporte brasileiro. Podemos observar isso no crescimento do número de empresas de transporte indicadas ao Prêmio pelos embarcadores votantes. Em 2012, chegamos ao recorde de 1.642 empresas indicadas, o que representa grande crescimento em relação a 2011, quando 1.088 foram indicadas, e 2010, com 971 companhias lembradas”, avaliou Ferraz. E continuou: “além de homenagear aquelas companhias que foram escolhidas pelo mercado como as melhores prestadoras de serviço em setores específicos de atuação, criamos a categoria Preferência Nacional, na qual fazemos um tributo àquelas transportadoras que se dedicam a diversos setores e foram muito lembradas pelos embarcadores das mais diversas indústrias”.

Durante o almoço, dezenas de prêmios foram entregues, divididos pelos três primeiros colocados de cada setor coberto pelo Prêmio. O reconhecimento das indústrias dado naquele dia para os vencedores não poderia ter vindo em momento melhor, após meses de uma atuação complicada no transporte brasileiro. E o discurso de Giuseppe Lumare Jr, diretor comercial da Braspress Transportes Urgentes, dado ao receber o



Ferraz, da Editora Frota: a categoria Preferência Nacional é um tributo àquelas transportadoras que se dedicam a diversos setores

Prêmio pela transportadora como primeira colocada na categoria Preferência Nacional, expressa com exatidão essa pontualidade: “devemos parabenizar todos os transportadores que estão aqui hoje. Nós somos responsáveis por carregar o PIB do Brasil. Aliás, não somos somente os responsáveis, sem nós não haveria viabilidade para que houvesse um PIB no país. Depois de um ano difícil, em que primeiro se viu ociosidade nas transportadoras e agora vemos um excesso de trabalho, sendo ambos os momentos muito difíceis de lidar, é importante congratular a todos por ternos realizado o que realizamos este ano. Dedicó este Prêmio a todos os transportadores”.

As reações e discursos dos vencedores do Prêmio Top do Transporte 2012 podem ser conferidos nas matérias especiais a seguir, que além de detalhar a entrega do Prêmio em cada uma das 13 categorias, traz entrevistas com os vencedores de cada setor, onde falam sobre o trabalho executado pela transportadora, a importância do Prêmio, os planos de expansão, o mercado de transporte no Brasil em 2012 e as previsões para os próximos anos. 



Líder no mercado de encomendas em todo o país.

Automação
Mais agilidade
sem extravios.



**Gerenciamento
de Risco**
Segurança para a
encomenda.



Frota
A mais jovem
do Brasil
com 2,5 anos
de média.



Tracking
Maior
tecnologia
embarcada.



Filiais
Modernos
terminais
em todo
o Brasil.



BRASPRESS

35
1977
2012
anos

Todo Brasil
em suas
mãos.



BRASPRESS

*A sua transportadora de encomendas
em todo o Brasil*

www.braspress.com.br



Cargolift 'supera' embarcador exigente e conquista Top do Transporte **automotivo**

Transportadora exaltou o título no segmento em que se especializou há 19 anos e mais dedicou seus esforços. A Expresso Mirassol ficou com a vice-liderança e a Jamef, com a terceira posição, em um ano em que as previsões de crescimento foram revisadas para baixo.



Marques, da Cargolift: "é de uma importância muito grande ter nosso trabalho reconhecido desta maneira. Estamos muito felizes com este resultado"

Na edição 2012 do Prêmio Top do Transporte, o embarcador do setor automotivo manteve o rigor na hora de avaliar o serviço de suas transportadoras contratadas como sua principal característica. Consequentemente, o segmento elegeu seus três vencedores com médias de notas mais baixas em relação às das outras áreas. O setor ficou com a segunda média mais baixa, à frente apenas do segmento de cosméticos, perfumaria e higiene pessoal. Com média final de mercado de 4,04 – em uma pontuação que vai de zero a cinco –, a grande campeã desta edição foi a Cargolift Logística (Fone: 41 2106.0700). Na sequência ficaram a Expresso

Mirassol (Fone: 11 2141.1211), com 3,94 de média, e a Jamef Transportes (Fone: 11 2121.6100), com 3,88. Estes números revelam como é exigente e criteriosa a avaliação do transporte de autopeças e veículos.

Também foram revelados na pesquisa os quesitos de maior e menor importância para os embarcadores. O custo benefício é o parâmetro mais valioso, poucos pontos à frente do nível de serviço e da capacidade de negociação, respectivamente. Já a Tecnologia da Informação aparece como o último critério na visão dos embarcadores.

Primeira colocada em uma área industrial tão concorrida, a Cargolift considera a premiação impor-

tante para seu desenvolvimento. Especializada exatamente no segmento automotivo há 19 anos, a companhia garante que este diploma é o reconhecimento de um trabalho duro e sério. "Desde que a Cargolift nasceu, ela está focada no setor automotivo e nós conhecemos a avaliação extremamente apurada das montadoras. Então, é de uma importância muito grande ser reconhecido no campo em que você mais dedicou seus esforços. Estamos muito felizes com este resultado", explica Marcelo Marques, diretor de negócios para São Paulo da Cargolift.

O representante da Expresso Mirassol segue linha parecida para explicar os motivos que a levaram a ser a segunda melhor transpor-



Representantes das transportadoras Top do Transporte da indústria automotiva se reúnem no palco com seus diplomas. Cargolift foi a grande vencedora

tadora na visão dos embarcadores. Renato Sarahan Salgueiro, gestor de marketing da companhia, também atribui os resultados ao tempo de mercado. "Estamos há 25 anos no segmento automotivo trabalhando com marcas fortes. Além das montadoras de carros, atendemos fabricantes do setor de caminhões, aéreo e agroindustrial com o mesmo nível rigoroso de exigência. O resultado da eleição é reflexo do trabalho que prestamos", destaca Salgueiro.

O executivo da Mirassol revela que a entrada na área automotiva foi um "curso natural". O primeiro contrato firmado entre uma montadora e a transportadora data do ano de 1988. Ele confirma que, na visão da empresa, o compromisso com o embarcador sempre foi essencial. "Desde aquela época e até hoje, o nível de informação e o relacionamento com o cliente

são nossos diferenciais. Claro que a tecnologia só avançou, mas o cliente do segmento automotivo sempre nos cobrou uma qualidade altíssima de serviço", avalia Salgueiro.

O bom atendimento às montadoras passa por um plano muito bem detalhado de treinamento, especialização e reciclagem dos funcionários das transportadoras. Como qualquer grande companhia, as áreas de recursos humanos têm participado do processo de capacitação, que envolve integração de áreas e entendimento minucioso dos diversos tipos de contratos e clientes. Para a Cargolift, esse tipo de mão-de-obra é restrito e acaba sendo escasso no Brasil. Daí a importância que a empresa dá à qualificação profissional.

Presente, também, no treinamento das equipes está o foco

Indústria de autopeças apresenta queda de 17,2%

De acordo com dados do Sindipeças – Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores, a indústria de autopeças deve registrar faturamento de US\$ 45,28 bilhões em 2012, o que representa uma queda de 17,2% em relação ao ano passado. Para o presidente do Sindipeças, Paulo Butori, que também comanda a Abipeças – Associação Brasileira da Indústria de Autopeças, o setor deve ter uma retomada

no crescimento em 2013, no entanto, a expansão deve ser menor que a queda deste ano. A entidade prevê investimentos de US\$ 1,87 bilhão em 2013, contra US\$ 1,39 bilhão em 2012. Os números ainda estão aquém dos valores consolidados de 2011: US\$ 2,42 bilhões. Quanto ao número de empregos diretos, a estimativa é de queda de 4,2%, para 219,9 mil, este ano, e de recuperação de 3,2% em 2013, para 226,8 mil.

de atuação das transportadoras. Como a maioria dos embarcadores está concentrado nos estados

do Sul e do Sudeste, é bastante comum que as empresas fixem suas filiais e matrizes entre estas

Novo ponto de encontro entre vendedores e compradores de empilhadeiras.



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



Salgueiro, da Mirassol: "temos uma meta baseada em aquisições para crescer 300% em 5 anos. Somente com o crescimento orgânico devemos atingir 150%"



Concorrendo em vários setores e terceira colocada em automotivo, a Jamef foi representada na premiação por Marcos Matsumoto, da área comercial

companhia nasceu e cresceu, enquanto a Mirassol mantém sua base de operações em Guarulhos, SP. Para a Jamef, localizada em Contagem, MG, o trabalho é diferente, já que a empresa não é especializada no setor automotivo. Como atua em vários segmentos, a transportadora atende o Brasil inteiro e são pouquíssimos os perfis de carga que não movimentam.

INVESTIMENTOS

Os planos de expansão fazem parte da estratégia das transportadoras. São diversos os tipos de investimentos, sejam eles em frota, tecnologia ou estrutura. "A produção automobilística no interior do Estado de São Paulo cresce constantemente e nós estamos atentos a este boom. Temos um investimento específico para atender as regiões de Piracicaba, SP e Sorocaba, SP, com a mesma eficiência que já oferecemos em outros locais. Uma possível entrada na região Centro-Oeste é estudada em médio prazo", revela o diretor da Cargolift.

O investimento da primeira colocada no Top do Transporte 2012 não ficará limitado à cobertura maior. De acordo com o Marques, a verba prevista para construção da nova matriz da Cargolift, em Curitiba, com 36.000 m², é de R\$ 7 milhões. Também estão destinados recursos no valor de R\$ 15 milhões para renovação e aquisição da frota de veículos e R\$ 4 milhões para Tecnologia da Informação.

A estratégia da vice-campeã no segmento automotivo é bastante semelhante. Em estrutura, a Mirassol deve investir de R\$ 35 milhões a R\$ 40 milhões em filiais,

regiões. Há, também, atuação em polos produtivos na região Centro-Oeste, principalmente em Goiás, e em alguns estados do Nordeste. A matriz da Cargolift está sediada em Curitiba, PR, local onde a

Venda de caminhões teve queda de 21% até outubro

As vendas de caminhões em 2012 representam, até o mês de outubro último, um percentual de queda de 21% em relação ao mesmo período do ano passado, de acordo com dados da Anfavea – Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores. Em 2011 haviam sido vendidos 143,7 mil veículos, contra 113,9 mil unidades este ano. Apesar da queda nesta temporada, o mercado de caminhões vem representando forte expansão anual desde 2006, com exceção do ano de 2009, que também registrou retração. Também é importante ressaltar que em 2011 foram vendidas 172.902 unidades, recorde no setor de caminhões no Brasil.

O avanço da economia brasileira nos últimos anos impulsionou o mercado de transporte de carga, mas em 2012 alguns índices colaboraram para a redução. Entres os principais fatores, estão: a queda da produção industrial; a perda de ritmo da economia de modo geral; e as dificuldades na implantação da etapa 7 do Proconve (Euro

5), que exige novo caminhão, novo diesel (S-50) e, em alguns casos, conforme a tecnologia adotada pelo fabricante, o aditivo ureia.

A Anfavea classifica o período como "momento conjuntural". De acordo com a Associação, os mercados de transporte rodoviário e de caminhões são promissores em médio e longo prazo. A entidade também acredita que o transporte rodoviário continuará representando os atuais 60% da movimentação de carga no País nos próximos anos. Outra previsão da Anfavea é que no início de 2013 o mercado doméstico de caminhões possa voltar a crescer. O principal motivo é a recuperação da economia, sobretudo na expansão do agronegócio, que fará os empresários do setor responder à altura.

No campo do desenvolvimento, a Anfavea avalia que a indústria de caminhões está capacitada para atender o setor de transportes com tecnologia, eficiência e durabilidade, além de atender as metas ambientais da etapa 7 do Proconve.

incluindo as áreas de Guarulhos e Campinas, SP. Já a filial de Pindamonhangaba, SP, com previsão de 53.000 m² de área útil, deve concentrar a maior parte dos recursos. Em Tecnologia da

Informação, o montante investido gira na casa dos R\$ 2 milhões, e de R\$ 5 milhões a R\$ 10 milhões em frota. "Nossa política interna é de investimentos cada vez menores em frota, devido à idade média dos

Eleitos da Indústria Automotiva				Notas de Performance de Custos			Notas de Performance de Serviço				Média de final de mercado
Ordem	Ranking	Transportadora	Votos	Custo benefício	Capacidade de negociação	Média de custos	Nível de serviços	Gestão de qualidade	Tecnologia e informações	Média de serviços	
1	1	Cargolift Logística S/A	4	3,75	3,75	3,75	4,25	4,75	4,00	4,33	4,04
2	2	Expresso Mirassol Ltda.	3	3,67	3,67	3,67	4,33	4,33	4,00	4,22	3,94
3	3	Jamef Transportes Ltda.	4	3,75	3,75	3,75	4,00	4,25	3,75	4,00	3,88

veículos. Com apenas dois anos, a frota é bem recente e, geralmente, veículos novos não geram muitas preocupações. Em média, com cinco anos nós tiramos o caminhão de operação”, comenta o gestor de marketing da Expresso Mirassol.

A frota da segunda colocada no Prêmio é bastante grande, com cerca de 700 veículos, enquanto a da Cargolift tem 550. Com uma área de atuação maior, a Jamef, no entanto, tem pouco mais de 800 veículos. Além desses caminhões, as empresas trabalham com vários agregados. São 200 parceiros na campeã e 450 na vice. “Estabelecemos contratos por produtividade e considero isso um diferencial da Cargolift. A boa gestão logística, aliada a uma fidelização sem riscos de o trabalho ser interrompido, faz o agregado produzir mais e melhor”, exalta Marques. Outro ponto destacado pela Expresso

Mirassol é a intenção de aumentar em 20% a quantidade de agregados, considerados “vitais” para os negócios da empresa.

Em contrapartida, tanto os caminhoneiros próprios como os parceiros terão que se enquadrar na nova Lei 12.619, a chamada “Lei do Motorista”. Diferente de muitos segmentos, os mais bem colocados no setor automotivo aprovam a legislação e a classificam como benéfica. No caso da Cargolift, por exemplo, existe até um gerenciamento de fadiga. Nele, todo o motorista que cumpre os descansos previamente estabelecidos é recompensado pela empresa. No entanto, o setor enxerga a falta de absorção da lei por parte dos embarcadores como a maior dificuldade.

MERCADO

Outro sentimento compartilhado entre as transportadoras é

a decepção com a expansão dos negócios em 2012. Da metade do ano para frente, as previsões foram revisadas para baixo e reduzidas drasticamente, em média 15%. Mesmo assim, o crescimento foi positivo, apesar de ficar aquém do esperado. A Cargolift registrou retração nos negócios em automóveis e caminhões, o que significou uma queda do crescimento previsto de 20% para 6%. Em números absolutos, a transportadora deve fechar o ano com um faturamento na ordem de R\$ 150 milhões.

Situação semelhante é vivida pela Expresso Mirassol. “O ano foi ruim economicamente. Registramos uma queda em torno de 40% nas operações com equipamentos comerciais, além de outros setores que também registraram baixas em menor escala. Nossa previsão de expansão para 2012 era de 30%, mas devemos ficar em torno de 15%”, calcula Salgueiro.

Os próximos passos preveem uma retomada no ritmo de crescimento anterior a este ano.

O gestor de marketing da Expresso Mirassol admite que já é possível “comemorar” um faturamento ao menos 20% maior que o atual em 2013. No momento, o plano estratégico da companhia está baseado em aquisições. “Temos uma meta de crescer 300% em cinco anos. Para isso, focamos nosso planejamento em aquisições. A cada conquista nossa, incrementamos rapidamente os lucros futuros ao nosso faturamento. Se separarmos apenas o crescimento orgânico, devemos expandir 150% neste período”, vislumbra o executivo.

Ainda para 2013, as transportadoras também querem acabar com os problemas causados por sazonalidade e informação imprecisa, considerados os principais entraves. **Logweb**



Aos clientes e amigos, Boas Festas!

Se o final do ano é sinônimo de muitos presentes e muita festa, podemos dizer que há muito o que comemorar. À você cliente Cromo Steel, nosso muito obrigado.



LOGWEB - www.logweb.com.br





Paulista Express é considerada a melhor transportadora de brinquedos por embarcadores do setor

RTE Rodonaves Transportes e Transcompras ficaram com o 2º e 3º lugares da categoria, respectivamente. Para os próximos anos espera-se que haja uma retomada desse segmento, principalmente em função da realização da Copa do Mundo e das Olimpíadas.



Siqueira, da Paulista Express: "hoje, a concorrência é muito grande, se você não tem diversificação do serviço para o cliente, se dispõe a quebrar"

A transportadora Paulista Express (Fone: 11 4397.6600) foi a vencedora da categoria brinquedos do 6º Prêmio Top do Transporte. E não foram poucos os motivos para que a companhia conseguisse conquistar os embarcadores do setor e levar o Prêmio para casa: serviço agregado e pontualidade foram os grandes diferenciais que conquistaram o mercado, na opinião de Felipe Siqueira, analista de projetos da empresa. "Fazemos o serviço completo, desde a coleta até o pós-venda. Cerca de 85% das nossas entregas de cargas fracionadas, que são realizadas na cidade de São Paulo e na Baixada

Santista, são feitas em até 24 horas. Tornamo-nos especialistas em entrega de brinquedos e, na carga fracionada, o setor é responsável por 54% do faturamento da empresa", explica.

Quem também recebeu o reconhecimento do mercado e foi homenageado com o Prêmio Top do Transporte foi a RTE Rodonaves (Fone: 11 2192.3100), a segunda colocada na categoria brinquedos. "Para nós é sempre uma alegria muito grande ser reconhecido assim, pois estamos focados no mercado do distribuidor para o varejo, na maioria dos segmentos que atendemos e, mesmo assim, somos lembrados no Prêmio, apesar dele ser focado

no trabalho da transportadora com a indústria". A importância do Prêmio Top do Transporte para a segunda colocada da 6ª edição da premiação explicitada na fala de Fabio Pires de Andrade, gerente geral de filiais da RTE Rodonaves, é tão grande que o Prêmio foi um dos impulsores para que a transportadora passasse a prestar mais atenção à atuação direta com a indústria, que já fazia parte da carteira de clientes da transportadora, mas em pequena escala. "Com o Prêmio, notamos nossa abertura para a indústria, percebemos que tínhamos influência e que podíamos aproveitar mais esse tipo de cliente", afirma Andrade. Desde 2005 atuando com o transporte



Representantes das indicadas do setor de brinquedos aguardam a indicação das transportadoras vencedoras desta edição do Prêmio

de brinquedos, cujo primeiro cliente de expressão foi a Mattel, a transportadora atua hoje com clientes como Longjimp e Yellow, além do distribuidor JC Brothers.

Para a terceira colocada na categoria brinquedos do Prêmio Top do Transporte 2012, a Transcompras (Fone: 79 3114.4861), o mercado de brinquedos foi um dos únicos que superou as expectativas este ano. A transportadora cresceu de 10% a 15% no volume transportado de brinquedos em 2012 e conseguiu se manter em ascensão. Já o faturamento geral da empresa saltou de R\$ 69 milhões em 2011 para R\$ 75 milhões em 2012. E não deve parar por aí. Em 2013, espera-se manter o patamar de crescimento de 10 a 15% em volume transportado, apenas no segmento de brinquedo. A companhia, que hoje atua com clientes como Grupo Longjimp, Grow, Culiver, Homeplay, Líder Brinquedos, Conthey e Estrela,

está no mercado de transportes há 24 anos e possui unidades em quatro estados do Nordeste: Sergipe, Bahia, Alagoas e Pernambuco. Além disso, conta com filiais nas cidades de São Paulo, Guarulhos e Campinas, SP, e Rio de Janeiro, RJ.

COMO ATUAM AS VENCEDORAS

Há 18 anos no mercado e atuando com grandes players, como Grow, Estrela e Toyster, a Paulista Express realiza, também, toda a separação dos itens dos clientes de acordo com a necessidade de cada um. Além do transporte das cargas, a companhia atua com serviços de armazenagem e operações logísticas, consultoria logística, consolidação e distribuição de produtos acabados e matérias-primas, movimentação interna e recepção de materiais. Em 2010, abriu uma nova filial na região de Diadema, SP, com complexo de armazém

e serviços logísticos com área de 7.000 m², 8 portões de acesso de carga e descarga, segurança armada de 24 horas, área de veículos em espera e estrutura completa para quem necessita acondicionar e manipular suas mercadorias com rapidez. A filial ainda conta com portapaletes, racks metálicos, salas fechadas para guarda-volumes, ova e desova de contêineres e área de transbordo de carga. "Hoje, a concorrência é muito grande, se você não tem diversificação do serviço para o cliente, se dispõe a quebrar. As empresas estão sendo obrigadas a disponibilizar outros serviços, já que somente o transporte não é mais capaz de suprir o mercado. E não é só a diversificação do serviço: a parte de facilidade para o cliente também é muito importante. É sempre possível encontrar preços menores que o seu, então, você precisa ter um diferencial para sobreviver", afirma Siqueira.

A Paulista Express possui sede em São Bernardo do Campo, SP e outra filial no Paraná.

Buscando manter-se atualizada para atuar no setor, a RTE Rodonaves acredita que o principal diferencial do serviço prestado para o segmento de brinquedos está no atendimento, onde são realizados treinamentos constantes. Na rota de entrega da companhia estão sete estados, além do Distrito Federal. Cerca de 140 unidades estão espalhadas na malha de atuação, deixando a empresa sempre perto dos clientes – tanto do distribuidor quanto da indústria. "Por conta da nossa malha, o cliente sabe que se transportar conosco, a entrega vai ser feita no momento estipulado", afirma Andrade.

Já a Transcompras, de acordo com o site da companhia, possui um Centro de Distribuição em São Paulo com 10.000 m² de área construída e participa com 55%

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.

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



Acesse:
www.brucal.com.br



Andrade, da RTE Rodonaves: "com o Prêmio, notamos nossa abertura para a indústria, nossa influência e que podíamos aproveitar mais esse tipo de cliente"



Cantuário, da Transcompras: "nós trabalhamos sempre para garantir que a carga chegue ao destinatário com a mesma integridade que saiu do fabricante"

"Boa parte da nossa estrutura física é própria. O diretor investe muito em qualificação profissional e trabalha muito forte na estrutura física e de distribuição para atender a demanda e sazonalidade dos segmentos que atuamos", afirma Márcio Cantuário, gerente comercial da unidade de Guarulhos da transportadora.

Nascida no Nordeste, a Transcompras mantém cerca de 700 colaboradores responsáveis pelas operações da companhia que, segundo Cantuário, tem como maior diferencial a pós-vida bem estruturada. "Como transportador, temos dois clientes – o embarcador e o destinatário. Mantemo-nos atualizados sobre os períodos de compra da mercadoria pelo destinatário e, assim, conseguimos criar um relacionamento maior com eles. Com isso, o embarcador acaba ficando feliz também. Isso é algo que sempre nos ajuda, tendo em vista que precisamos atender a especificidades do setor, como a pontualidade na coleta e entrega, mesmo lidando com problemas como a falta de infraestrutura das estradas, fiscalização burocrática e lenta nos postos, além da falta de pagamento do imposto antecipado, que, em alguns estados, é obrigatório para que a carga seja liberada e entregue ao destinatário", afirma Cantuário.

TREINAR PARA ENTREGAR

O treinamento dos colaboradores que irão manusear e transportar as cargas é um ponto que as transportadoras buscam dar a maior atenção possível, para que, no final da cadeia de entrega, os pedidos cheguem ao

destinatário de acordo com o que foi estipulado no momento da contratação do frete.

No caso da Transcompras, treinamentos específicos são realizados para atender o segmento de brinquedos, ensinando aos colaboradores a respeitar o peso da mercadoria, a integridade da embalagem e a quantidade carregada por caminhão. "Nada pode ser forçado e justo demais nos caminhões para não causar avarias. Trabalhamos para garantir que a carga chegue ao destinatário com a mesma integridade que saiu do fabricante", afirma Cantuário.

Já na RTE Rodonaves são mantidos programas de treinamento voltados tanto para a área comercial da companhia, como para os colaboradores que atuam no manuseio e transporte das cargas. De acordo com o site da transportadora, os motoristas participam do Programa Farol de Milha, que busca capacitação para o dia a dia nas estradas brasileiras e possui três cursos: direção defensiva, direção econômica e aprimoramento na condução de veículos. Na parte operacional, há um programa específico para desenvolver e aperfeiçoar profissionais envolvidos com a movimentação de mercadorias, dando uma visão abrangente e integrada de todas as atividades operacionais. A fim de capacitar seus novos assistentes comerciais, a RTE Rodonaves desenvolve, também, o Vencer - Programa de Capacitação para Assistentes Comerciais, cujos objetivos são desenvolver e aperfeiçoar a equipe de profissionais envolvidos com atendimento de clientes e proporcionar aos

participantes uma visão de todas as atividades da empresa.

Nos trabalhos desenvolvidos na Paulista Express, os colaboradores recebem treinamentos específicos realizados pelo conferente líder do armazém.

FROTA E INVESTIMENTOS

Apesar de não ter planos em curto prazo para aumentar sua atuação, a RTE Rodonaves deverá investir altas somas em automação de armazéns para conferência e movimentação de cargas. A previsão é que a frota seja mantida na política atual, sendo que a maioria dos veículos é própria, pelos próximos dois anos. Ao todo, a empresa atua com 710 equipamentos próprios e outros 341 de terceiros, entre veículos extrapesados, pesados, médios e leves. Mesmo sem contar com grandes aumentos na demanda pelo transporte em relação a 2011 nesse ano, a RTE Rodonaves espera um crescimento de 20% no volume transportado para 2013, previsão dada pelos clientes da transportadora.

Os investimentos da Paulista Express estão voltados para expandir a sede em São Bernardo do Campo, que apresenta grande demanda de trabalho. Hoje, a companhia atua com frota que inclui 46 equipamentos próprios, de carretas a furgões, além de outros 70 veículos terceirizados. Na frota, há utilitários de pequeno e médio porte, como caminhões baús, siders e carretas.

Na Transcompras os investimentos deverão ser feitos nas áreas de capacitação de colaboradores e para manter a estrutura física atual da companhia, que atua

no faturamento da empresa, que atualmente é uma das maiores no setor de transporte de cargas de Sergipe, com aproximadamente 45% de participação do mercado.

Eleitos da Indústria de Brinquedos				Notas de Performance de Custos			Notas de Performance de Serviço				Média de final de mercado
Ordem	Ranking	Transportadora	Votos	Custo benefício	Capacidade de negociação	Média de custos	Nível de serviços	Gestão de qualidade	Tecnologia e informações	Média de serviços	
1	1	Paulista Express Transportes Ltda.	3	4,33	4,67	4,50	5,00	5,00	4,67	4,89	4,69
2	2	Rodonaves Transportes e Encomendas Ltda.	4	4,25	4,50	4,38	4,75	4,25	4,50	4,50	4,44
3	3	Transcompras Transp. e Compras Comerciais Ltda.	4	4,00	4,25	4,13	4,50	4,50	4,00	4,33	4,23

com equipamentos como carretas, trucks e vans, mantendo uma frota de cerca de 400 veículos próprios, mais de 100 agregados e mais de 400 terceirizados.

OS OBSTÁCULOS E A RETOMADA DO SETOR

Mesmo com toda a estrutura que as transportadoras mantêm, elas ainda encontram dificuldades para atuar num mercado com tantas especificações e demandas, como o de transportes de brinquedos. "O cliente quer que a carga seja entregue. Mas, às vezes, não existe um agendamento em tempo hábil por parte dele. Acabamos tendo que fazer o planejamento e a entrega em cima da hora e, por isso, sofremos com hora extra e desgaste do funcionário. Mas, sabemos como o mercado atua e temos que arcar com isso, mesmo enfrentando um custo mais

elevado de transporte", explica Siqueira, da Paulista Express. Ainda segundo o analista de projetos, outro problema do setor está nas entregas realizadas em locais como mercados e grandes magazines. A companhia se preocupa em manter colaboradores especializados para manejar as cargas, mas nesses locais a descarga precisa ser feita pelos funcionários da loja, obrigando a empresa a arcar com os valores impostos por ela. "Podemos levar dois ajudantes nossos registrados, com o conhecimento da carga. Mas se eles não quiserem que eu use os meus ajudantes, tenho que usar, obrigatoriamente, a força de trabalho deles e pagar o que eles determinam. Ou faço isso, ou a carga do cliente não é entregue", continua.

Na opinião de Andrade, da RTE Rodonaves, além de lidar com a sazonalidade específica do merca-

do de brinquedos, as entregas não são tão fáceis de serem realizadas em shoppings, por exemplo. "Nem sempre as lojas têm estrutura para receber a carga, pois os brinquedos são volumosos. O varejo faz grandes pedidos, a indústria disponibiliza a carga, mas não conseguimos entregar porque não existe espaço físico na loja para receber tudo. Quando isso ocorre, precisamos desmembrar a entrega e vamos entregando na medida da capacidade de recebimento de cada loja", explica.

Num mercado em que o crescimento não ocorre mais com tanta frequência como no passado, um alívio econômico pode ser trazido pela Copa do Mundo.

De acordo com Siqueira, da Paulista Express, há cinco anos o mercado está sentindo a queda da demanda e do faturamento no transporte de brinquedos, em função da economia do país. Essa

queda fez com que a transportadora, inclusive, começasse a atuar em outras áreas, com contêiner e armazenagem, para impedir que o faturamento caísse muito. "Tem cinco anos que o mercado está sentindo a queda da demanda e do faturamento em brinquedos. Em função da economia do país, o problema não é o preço final. Continuamos fazendo entregas para as mesmas cidades, os clientes não estão dividindo a nossa carga com outra transportadora e, mesmo assim, a demanda está caindo", explica Siqueira. Para os próximos anos, ele afirma que é esperada uma retomada desse segmento, principalmente em função da Copa do Mundo que acontecerá no Brasil. Os lançamentos de mascotes e outros brinquedos relacionados aos jogos, apesar de não terem um impacto tão grande esperado, poderão ajudar a escalar o faturamento. 

30
Anos
100%
Nacional

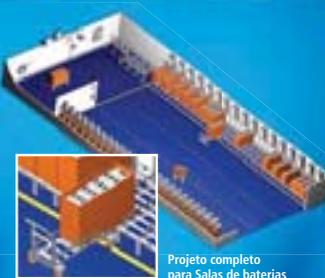
DI ELETRO

Carregadores para Baterias Tracionárias para Empilhadeiras, Paleteiras, Rebocadores e Máquinas Elétricas em Geral

A Carga Ideal para Impulsionar sua Empresa



Modelo DTM
Microprocessado



Projeto completo
para Salas de baterias



Modelo DIB-T
Automático

Dieleto Eletro Eletrônico Ltda.

Rua General Irulegui Cunha, 633,
Cep: 03225-020, Jardim Independência, SP/SP
www.dieleto.com.br vendas@dieleto.com.br

Tel.: 11 **2911.2048**
Fax.: 11 2916.4784



Transportadora Rebecchi chega ao lugar mais alto do pódio no segmento **calçadista**

Para a Rápido Labarca e a HRB Transportes, a chegada ao pódio, como segunda e terceira colocadas no segmento, é resultado de muito esforço e responsabilidade. Já para a campeã, para ser a melhor, é preciso fazer a entrega perfeita.



Sanches, da Rebecchi: "com essa conquista, acredito que estamos nos enquadrando na qualidade de serviço exigida pelos parceiros embarcadores"

Campeã do Premio Top do Transporte 2012 no segmento de calçados, a Transportadora Rebecchi (Fone: 18 3642.2099) revela que, para ser a melhor, é preciso fazer a entrega perfeita, utilizando as ferramentas disponíveis e atendendo, com precisão, aos anseios do contratador. Ser reconhecido é fator determinante para aperfeiçoar ainda mais a expertise no serviço - e este reconhecimento exige, por outro lado, comprometimento, conhecimento, seriedade, honestidade e muita informação.

Aliás, a expertise da Rebecchi no ramo de distribuição de calçados tem uma sólida razão:

95% da receita da empresa é oriunda do segmento calçadista. Para garantir o lastro de qualidade no atendimento, a transportadora mantém uma treinada rede de colaboradores. A maior preocupação com a habilitação dos funcionários, diz Edenilson José Sanches, diretor da Rebecchi, é preservar a excelência nos contatos com o cliente.

"Sempre buscamos ser um dos melhores transportadores nesse segmento. Com essa conquista, acreditamos que estamos nos enquadrando na qualidade dos serviços exigida pelos nossos parceiros embarcadores", comemora

Sanches. "É um Prêmio que nos trás muita satisfação e honra perante nossos clientes", acrescenta.

O diretor destaca que o atendimento personalizado, que valoriza e evidencia exigências e peculiaridades de cada cliente, é uma das condutas da transportadora, que certamente determinou essa conquista.

Ele ainda revela que a empresa procura estar o mais próximo possível dos seus parceiros. "Preservamos ao máximo o comprometimento de datas de entrega, com muita seriedade e honestidade. Mantemos os clientes constantemente



Finalistas da categoria aguardam no palco o anúncio dos vencedores do setor. Transportadora Rebecchi foi a grande escolhida dos embarcadores

abastecidos de informações sobre o percurso da carga e os estágios da operação. É comum os diretores da Rebecchi se colocarem à frente de qualquer situação mais exigente, para que se concretize a recomendação do cliente”, detalha. Mesmo que esta recomendação configure uma “missão quase impossível”, como as cargas com agendamentos de entrega na centro da cidade de São Paulo, no período da manhã, e embarcadas no dia anterior. “Procuramos nos modular para superar as dificuldades,

como congestionamentos, rodizio e áreas de restrição de circulação, embora sejam obstáculos que atrapalham e encarecem muito a operação”, admite o diretor.

Também para Jonas Ruppenthal, diretor financeiro da Rápido Labarca Transportes (Fone: 11 4688.1899), a segunda colocada na categoria, o trabalho em equipe, muita dedicação e responsabilidade serviram de passaporte para a consagração da empresa. “A conquista significa que nosso esforço foi recompensado e serve de incentivo para

trabalharmos ainda mais, buscando melhorar a cada dia”, reforça o dirigente da empresa, que está há 37 anos no mercado e concentra neste nicho calçadista 80% do volume transportado.

Da mesma forma, a HRB Transportes Rápidos (Fone: 51 3545.6974) credita a conquista do Prêmio como fruto da intensa dedicação e comprometimento de toda a equipe de colaboradores. “Estamos no caminho certo, a prova é o reconhecimento dos nossos clientes, que confiam e acreditam no nosso

trabalho. Muitos desafios temos pela frente, mas, com seriedade, honestidade e comprometimento de toda a equipe, com certeza iremos alcançar nossos objetivos e cada vez mais ser uma excelente opção no mercado”, avalia Henrique Birk, diretor comercial da transportadora.

Ele destaca, ainda, que a agilidade é um dos pontos fortes da rotina diária da transportadora: envolve velocidade nas entregas e cumprimento preciso dos prazos determinados, associados a um minucioso

Eleitos da Indústria de Calçados			
Ordem	Ranking	Transportadora	Votos
1	1	Transportadora Rebecchi Ltda.	3
2	2	Rápido Labarca Transportes Ltda.	10
3	3	HRB Transportes Rápidos Ltda.	3

Notas de Performance de Custos		
Custo benefício	Capacidade de negociação	Média de custos
4,67	4,67	4,67
4,40	4,20	4,30
4,67	4,33	4,50

Notas de Performance de Serviço			
Nível de serviços	Gestão de qualidade	Tecnologia e informações	Média de serviços
4,67	4,67	4,00	4,44
4,50	4,50	4,20	4,40
4,33	4,33	3,67	4,11

Média de final de mercado
4,56
4,35
4,31

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

Niveladores de Doca**Portas Seccionais e Abrigos****Portas Rápidas Automáticas****Portas Rápidas para Frigorífico**

Mais informações em:
www.rayflex.com.br
Tel. 11 4645 3300

cuidado com o manuseio de mercadorias, além de informações rápidas e detalhadas sobre o posicionamento da carga para clientes, via web.

Por outro lado, quando se fala em área de atuação e infraestrutura, vale destacar que a Rebecchi opera atualmente com uma frota de 52 caminhões e utilitários, entre veículos de transferência, coletas e entregas, com uma idade média de 5 anos, que permite maior aproveitamento operacional dos veículos e uma redução nas ocorrências de reparos. "Temos manutenção própria. Nossos veículos são revisados semanalmente", detalha Sanches.

A transportadora não abre mão da contratação de agregados: "hoje trabalhamos com uma média de 30 contratados. Diante da instabilidade do mercado torna-se inviável manter veículos próprios, principalmente para atender demandas no setor de coletas e entregas", especifica o diretor. Ao longo de 2012, a movimentação média mensal de carga da empresa foi de 12,6 mil despachos, que totalizam 140,5 mil volumes ou 1,7 toneladas de carga. A matriz fica em Birigui, interior do Estado de São Paulo, e as duas filiais em Nova Serrana, MG, e São Paulo, SP, regiões onde a Rebecchi concentra atualmente suas operações.

Pelo seu lado, atendendo diversas cidades dos estados do Rio Grande do Sul e Paraná, a HRB conta com oito filiais de coleta e distribuição na região, por onde circula a frota de 15



Birck, da HRB Transportes Rápidos: "estamos no caminho certo, a prova é o reconhecimento dos clientes, que confiam e acreditam no nosso trabalho"

veículos próprios, com idade média de 5 anos, e mais 45 agregados. "Estamos transportando em média acima de 17.000 volumes e um peso acima de 1.000 toneladas mensais. O fluxo de calçados responde por aproximadamente 18% de todo volume transportado", constata Birck.

Ele também adianta que o resultado comercial de 2012 deverá chegar a 28% sobre o faturamento de 2011. "Para 2013 esperamos crescer 30%", projeta o diretor comercial da HRB, destacando que para chegar ao topo é preciso estar sempre pronto para atender e ser sempre transparente com o cliente.

MERCADO RETRAÍDO

Embora Birck se mantenha otimista quando ao faturamento da HRB em 2012, o segmento calçadista ainda se resente da forte retração comercial

vivenciada em 2011. Segundo dados da Abicalçados – Associação Brasileira das Indústrias de Calçados, o setor calçadista faturou US\$ 368,6 milhões no primeiro quadrimestre deste ano, o que configurou queda de 18% em relação à cifra alcançada no mesmo período de 2011. A expectativa de crescimento, concentrada no segundo semestre, ainda não

aconteceu.

"Para este ano tínhamos uma projeção de aumentar nosso faturamento em 10%, porém, como nos dedicamos majoritariamente ao ramo, que vem registrando queda comercial em relação ao ano passado, não foi possível atingir nosso objetivo", justifica Sanches, da Rebecchi, que ainda não tem uma previsão fechada para o período. Já para 2013, quando a empresa estará completando 20 anos de atividades, a expectativa é bem mais otimista, de crescimento de 15%. O diretor antecipa que, para isso, a Rebecchi está se habilitando fisicamente: "estamos investindo na matriz, ampliando e modificando todo nosso sistema de logística e administração e projetamos, para breve, melhorias nas nossas duas filiais", revela. 

UMA FORÇA NOVA PARA O MERCADO



Agora, os setores de **Hidráulica, Pneumática, Mecânica, Elétrica e Ar-Comprimido** têm uma nova voz no mercado para o seu universo.

A **TDEF** - "TRANSMISSÃO DE FORÇA" é a mais recente publicação que vem encartada na revista *Logweb* todos os meses, trazendo tudo o que de mais relevante acontece nesta área permanentemente ativa e em franca evolução.



SUA EMPRESA PRECISAVA DE UMA
PARCEIRA NOVA. AGORA TEM A **TDEF**.

UMA NOVA FORÇA PARA OUVIR E FALAR COM ESSE MERCADO



TDEF
TRANSMISSÃO DE FORÇA

Entre em contato conosco e conheça melhor esta publicação.

TDEF – uma publicação da Editora Logweb

Rua dos Pinheiros, 240 - CJ. 12 - Tel.: 11 3061-2772

Contato comercial: comercial@logweb.com.br

Acesse nosso site: www.logweb.com.br

Twitter: [logweb_editora](https://twitter.com/logweb_editora)



Ativa Logística se consagra campeã também no segmento de cosméticos

A empresa também foi campeã no setor têxtil e vice-campeã na categoria indústria farmacêutica. O segundo e o terceiro lugar ficaram com a Raça Transportes e a Mira Transportes, respectivamente. Eles falam das características do setor.



Tosim, da Ativa Logística: "nosso resultado comercial pode não alcançar o nível de metas propostas, mas conseguir esse reconhecimento é primordial"

Atuante no mercado há 16 anos, a Ativa Logística (Fone: 11 2902.5004) foi considerada pelos embarcadores do segmento cosméticos, perfumaria e higiene pessoal a melhor empresa de transporte da categoria no Prêmio Top do Transporte 2012. Com média final do mercado de 3,92 pontos, a empresa também se consagrou campeã no setor têxtil e vice-campeã na categoria indústria farmacêutica.

"O reconhecimento por parte dos clientes, para nós, é fundamental. Nosso resultado comercial pode não alcançar o

nível de metas propostas, mas conseguir esse reconhecimento do mercado é primordial", afirma Newton Tosim, diretor da Ativa Logística.

Segundo dados da ABIHPEC – Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (Fone: 11 3372.9899), o mercado de cosméticos cresceu cerca de 18,9% em 2011 no Brasil, sendo que o país está em terceiro lugar no consumo desse tipo de produto. Dentro da Ativa Logística, o fluxo do setor de cosméticos em sua carteira evoluiu em torno de 15% nos últimos 12 meses. E, embora

o segmento de medicamentos ainda seja o seu carro-chefe em termos de receita – ele responde por 45% do total –, o setor de cosméticos já representa 30% do faturamento atual da empresa. "A indústria brasileira de cosméticos não para de crescer. O fluxo de produtos de beleza tem uma demanda constante o ano inteiro", comenta Tosim.

Para atender as operações urbanas e interfiliais, a Ativa Logística trabalha com uma frota de 500 veículos, sendo que 45% desse volume são próprios. Os principais pontos de apoio da empresa estão no Centro de Distribuição central



Finalistas da categoria Cosméticos, Perfumaria e Higiene Pessoal sobem ao palco para receber certificado da premiação

Eleitos da Indústria de Cosméticos, Perfumaria e Higiene Pessoal				Notas de Performance de Custos			Notas de Performance de Serviço				Média de final de mercado
Ordem	Ranking	Transportadora	Votos	Custo benefício	Capacidade de negociação	Média de custos	Nível de serviços	Gestão de qualidade	Tecnologia e informações	Média de serviços	
1	1	Ativa Distribuição e Logística Ltda.	25	3,88	3,68	3,78	4,20	3,96	4,04	4,07	3,92
2	2	Raça Transportes Ltda.	3	2,67	4,00	3,33	4,33	4,33	4,67	4,44	3,89
3	3	Mira OTM Transportes Ltda.	9	3,56	3,56	3,56	4,00	4,11	4,11	4,07	3,81

de Itapevi, interior de São Paulo – situado dentro de um condomínio logístico, com 5.000 posições/paleta – e no novo CD do Parque Novo Mundo, em São Paulo, com 25.300 m² de área total e 13.000 m² de área construída. Com 60 docas, o novo CD é onde funciona a oficina central de controle de todos os caminhões.

“Para acompanhar as exigências de restrição urbanas de trânsito nas marginais de São Paulo, mudamos, em apenas três meses, o local do nosso CD, que agora fica localizado no Parque Novo Mundo”, diz Tosim.

Em segundo lugar na categoria Cosméticos, Perfumaria e Higiene Pessoal, ficou a Raça Transportes (Fone: 11 2108.6655), com média final de 3,89 pontos. Fundada em 1990, a empresa atualmente conta com 16 filiais e opera com grandes empresas do setor na distribuição de produtos do segmento, com o foco na região Norte.

Para Rangel Murad, diretor administrativo da Raça Transportes, a premiação é de grande importância devido aos critérios utilizados na avaliação das empresas eleitas. “A premiação é válida para todos os segmentos,

principalmente por ser baseada no voto dos clientes, mensurando o custo-benefício e os serviços prestados. A maioria das outras premiações se baseia no tamanho da empresa, e não na qualidade do serviço”, afirma ele.

O executivo atribui a conquista do Prêmio ao trabalho, à experiência e à seriedade da companhia, além do tempo de atuação no mercado. “É importante que a empresa tenha know-how no setor em que atua, uma vez que cada nicho de mercado demanda suas particularidades”,

completa Murad.

Em terceiro lugar no segmento ficou a Mira Transportes (Fone: 2142.9000), com 3,81 de média final de mercado. Campeã por três anos consecutivos do segmento – 2009, 2010 e 2011 –, a transportadora trabalha com uma frota de 505 veículos próprios com idade média de cinco anos.

No início de 2012, a Mira Transportes começou a transição de sua gestão para a governança corporativa, compondo um novo Conselho Administrativo e uma nova diretoria executiva.

**CONDICÕES INCRÍVEIS E FRETE GRÁTIS
É SÓ NA SOMOV!**

A YALE QUE VOCÊ SEMPRE QUIS, EM CONDIÇÕES QUE VOCÊ NUNCA VIU. MAS TEM QUE SER AGORA!

3 ANOS DE GARANTIA

À VISTA
R\$ 78.300,00
OU EM 4X SEM JUROS

APROVEITE NOSSAS CONDIÇÕES ESPECIAIS FINANCE COM TAXA DE APENAS 0,21% A.M.

www.somov.com.br - (11) 4772-0810

Yale

SOMOV

Frete grátis somente para o Estado de São Paulo. *3 anos ou 5.000 horas para motor, transmissão e diferencial (garantia condicionada à execução das manutenções preventivas com o revendedor autorizado). GP6901X motor Mazda 2.2 L - 51 HP - 6AP, forquilha 4.17 mm, rodagem lateral, rodagem simples, pneus sólidos, comando com 3-vas hidráulicas com alavanca no painel, alarme de RL, ML de iluminação e estroboscópio. PROMOÇÃO VÁLIDA ATÉ 31/12/2012 OU O TERMINO DO ESTOQUE.

A linha BelTools de Empilhadeiras e Transpaletes de alta performance, foi desenvolvida para atender as diferentes necessidades de movimentação e elevação de cargas nas operações logísticas.

Nossos produtos oferecem ao mercado confiança, tecnologia e durabilidade com preços competitivos, disponibilizando ainda ampla rede de assistência técnica.

Além da qualidade dos equipamentos BelTools, a Belenus busca constantemente por inovações. Está presente em todos os canais de vendas e tem no primoroso atendimento seu maior diferencial.



TELEVENDAS: (11) 3517.7200



Murad, da Raça Transportes: "é importante que a empresa tenha know-how no setor em que atua, já que cada nicho de mercado demanda suas particularidades"



Edson Pereira Jr., gerente comercial da Mira Transporte, recebe a placa do Top do Transporte 2012, pelo 3º lugar na categoria cosméticos

DESAFIOS

Na Raça Transportes, entre os diversos empecilhos que a empresa enfrenta ao longo de sua história está a carência de estrutura nas rodovias da região e a quantidade insuficiente de carga. "Especializamos-nos no setor e agregamos valor nesse segmento no transporte à região Norte", explica Murad.

Dentro da Ativa Logística, a tecnologia é um dos recursos mais importantes para preservar e melhorar o nível das operações. Mas, segundo o diretor da empresa, apesar de ser essencial para o cliente esse tipo de tecnologia, o maior problema do setor não está no investimento dentro dessa área, e sim, na contratação de mão-de-obra compatível com as funções do setor, que passaram a exigir mais conhecimentos ao longo

dos anos. "Perdemos muitos profissionais para outros nichos da economia, como a construção civil", explica Tosim.

Para diminuir o turnover, a empresa criou recentemente um programa de benefícios que estimula o funcionário a continuar trabalhando na companhia. Além disso, os profissionais da empresa passam por um treinamento específico de acordo com as exigências que seu cargo pede.

"Temos de transitar dentro de shoppings, não podemos escalar qualquer pessoa para a função. É preciso ter postura, boa aparência e cuidado específico com o manuseio da carga, além de agilidade na entrega. Este funcionário, em particular, passa por um treinamento específico. É um treinamento básico, mas muito repetitivo, porque ele tem de fazer a entrega

muito bem feita. A entrega bem feita é o nosso cartão de visitas", explica o diretor da Ativa Logística.

Com expectativa de crescer em torno de 18% este ano, a Ativa Logística tem como meta para 2013 aumentar sua atuação no mercado, agregando novos serviços. Além disso, a empresa tem planos de abrir uma nova filial em Goiânia, GO, e uma nova unidade em Espírito Santo, onde irá atuar como Operador Logístico. "A concorrência na região de Goiânia é intensa e temos de entrar com um serviço diferenciado nesse mercado. Fora o aporte para as novas filiais, temos previstos investimentos de R\$ 5 milhões em financiamento (leasing) para a renovação de frota e, também, estamos realizando um upgrade no nosso sistema de informática", revela Tosim.

A OTIMIS
ESTÁ ONDE
VOCÊ NEM
IMAGINA.

O objetivo de toda empresa é que seu produto chegue às mãos do consumidor. Para ganhar vantagem competitiva, aumentar o valor agregado, diferenciar-se em relação aos concorrentes e ampliar os lucros, o caminho do produto desde sua fabricação até o mercado de consumo deve ocorrer de maneira mais rápida e com menor custo possível.

A Otimis é representante dos softwares líderes no mercado mundial e tem em seus consultores o conhecimento especializado para aplicar as melhores tecnologias para cada necessidade, simplificação e aceleração operações.



OTIMIS,
AS MELHORES
SOLUÇÕES APLICADAS
COM CONHECIMENTO
DE QUEM RESPIRA
SUPPLY CHAIN.

RESULTADOS
ALEM DO
ESPERADO

otimis
SUPPLY CHAIN INTELLIGENCE

www.otimis.com



Com empate, Trânsito Brasil e Merolli dividem primeira posição no setor de eletroeletrônicos

Com dois ganhadores do Prêmio Top do Transporte 2012, as transportadoras ficaram rigorosamente iguais na média final de mercado, enquanto a Translovato ficou no segundo lugar e a Meridional em terceiro. Roubo de carga ainda é grande preocupação do segmento.



Giancarlo, da Merolli: "o impacto da Lei dos Motoristas é enorme. Não temos como não repassar os custos do frete, que ficam 25% acima do praticado"

No setor eletroeletrônico desta edição do Prêmio Top do Transporte houve um empate técnico na primeira posição, entre a Merolli Transporte e Logística (Fone: 41 328.6159) e a CHTrans Transportes Rodoviários (Fone: 11 2138.7700), também conhecida como Trânsito Brasil. Na sequência ficaram a Transportes Translovato (Fone: 11 2413.2727), com a vice-liderança, e a Meridional Cargas (Fone: 11 2900.4141), com a terceira posição.

As médias de notas atribuídas pelos embarcadores também

criaram outra particularidade ao segmento eletroeletrônico: a disputa apertada. A diferença de pontuação entre as duas líderes para a quinta transportadora da eleição – primeira empresa que ficou de fora do pódio – foi muito pequena, de apenas 0,17 ponto. Já na importância dos parâmetros, o setor seguiu a maioria, elegendo o Nível de Serviço como o critério de maior valor na hora de avaliar a transportadora e a Gestão de Qualidade como o de menor. Também é nesta edição do Prêmio que o número de transportadoras indicadas voltou a crescer. De um total

de 1.642 empresas citadas, a indústria eletroeletrônica é responsável por 173, número superior aos 163 do ano passado, mas ainda abaixo das 240 de 2010.

Em um segmento pautado pela carga de alto valor agregado e pelo cuidado de como é feito o transporte, a Merolli se destacou e chamou atenção por sua jovem atuação. Sediada em Curitiba, PR, e com apenas 11 anos movimentando cargas, a empresa nasceu como braço logístico da transportadora Rodobras, possui 150 veículos e 44 pontos de apoio distribuídos entre os estados de Santa Catarina, Paraná, Rio



Vencedores do Prêmio Top do Transporte para a indústria eletroeletrônica sobem ao palco com seus diplomas



Mezzomo, da Trânsito Brasil: "esse Prêmio mostra que nosso trabalho está sendo eficiente, pois conseguimos colocar em prática aquilo que planejamos"

Grande do Sul e São Paulo. A transportadora atribuiu sua vitória no Top do Transporte à regionalização de sua atuação, de acordo com o diretor da empresa, Giancarlo Merolli.

"Já atuamos em outras regiões, como no Sudeste e Centro-Oeste, mas percebemos que é vantajoso focar o atendimento em uma região específica, o que nos permite elevar o nível de serviço", detalha o executivo.

Já Rodrigo Mezzomo, gerente nacional administrativo da Trânsito Brasil, enaltece a conquista em uma área de atuação difícil. "Esse prêmio mostra que nosso trabalho está sendo eficiente, pois conseguimos colocar em prática aquilo que planejamos", destaca. A transportadora tem 145 veículos e trabalha com cerca de 35 agregados, mas já planeja investir e expandir para manter o nível de excelência.

A Translovo e a Meridional seguem a linha de agradecimento das primeiras colocadas. No caso da primeira, inclusive, o gerente comercial Marcelo

Carlos da Silva explica que a transportadora estava ansiosa pela divulgação do resultado. Com a posição consolidada, a empresa já começou a utilizar a vice-liderança em eletroeletrônicos como marketing. "Esse Prêmio é de alto nível e o principal do ramo. Ficamos o ano inteiro na expectativa do Prêmio Top do Transporte para 'marquetizar' e publicar os resultados", afirma o executivo da Translovo. Ele também ressalta o compromisso com o embarcador: "só é possível fidelizar o cliente quando esse pacote de fatores está presente, já que o embarcador costuma ser bastante criterioso", completa o executivo.

A Meridional completa o pódio do setor satisfeita com os resultados obtidos. "Não temo medido esforços para ser uma referência de mercado nesse

segmento e agradecemos a todos a participação nessa brilhante e autêntica festa", festeja o gerente regional da transportadora, Emanuel Pereira Madruga.

As justificativas das transportadoras para serem reconhecidas as quatro melhores do ano na movimentação de cargas eletroeletrônicas são diversificadas. A segmentação da carga transportada é apontada pela Merolli como ponto decisivo para o posicionamento como Top do Transporte. Além disso, a transportadora desenvolveu uma solução para o cliente que combina diferentes cargas fracionadas para o maior aproveitamento do espaço ocioso nos caminhões, como eletrônicos com linha branca e calçados, por exemplo. "As cargas são compatíveis e existe uma harmonia na acomodação dos produtos, na hora de transferir

GUMAPLASTIC É TRADIÇÃO, QUALIDADE E GARANTIA

Fabricamos e recondicionamos pneus e rodas maciças

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



GUMAPLASTIC

Rua Willis Roberto Banks, 419
Parque Maria Demitila • Pirituba • São Paulo • SP
Fone (11) 3901-7054 • FAX (11) 3904-8068
CEP 05128-000 • E-mail: gumevendas@uol.com.br

WWW.GUMAPLASTIC.COM.BR

A melhor locação e venda*
do **BRASIL**,
da melhor empilhadeira
do **MUNDO**.



Só a **TOYOTA** oferece inúmeros sistemas de **SEGURANÇA**, como: SAS, que proporciona maior estabilidade da máquina; OPS, que detecta a presença do operador e Block System, que garante o seu correto funcionamento. A **BAUKO** entra com as melhores condições de locação e venda*. Visite o site e conheça as vantagens desta parceria.

Bauko

* Venda para os estados de RJ, BA e ES.



11 3693 - 9339
www.bauko.com.br



Silva, da Translovato: "ficamos o ano inteiro na expectativa do Prêmio Top do Transporte para "marquetizar" e publicar os resultados"



Madruga, da Meridional: "não temos medido esforços para ser referência de mercado nesse segmento, e agradecemos a todos a participação nessa festa"

ou carregar os veículos", explica Giamcarlo. Fora isso, a exclusividade no atendimento aos embarcadores e o compromisso com os contratos também são ressaltados.

O diferencial da atuação da Translovato no segmento de eletroeletrônicos é a informação e a relação pontual que mantém com o cliente, segundo o gerente comercial da transportadora. "Esse mercado precisa de atendimento rápido e informações precisas", ressalta Silva.

ROUBO DE CARGAS

À medida que se expande o mercado de eletroeletrônicos, cresce também os casos de roubo de cargas. Os equipamentos do setor estão entre os mais caros e, conseqüentemente, a carga torna-se mais visada. Cada transportador toma as suas precauções para evitar

os crimes, além de deixar os armazéns apenas com os veículos assegurados. Na Merolli, a ideia foi mesclar cargas. "Para sanar a questão, resolvemos pulverizar as cargas nos veículos, mesclando eletrônicos com calçados", revela o diretor da empresa. Outra posição é preparar o motorista, sobretudo no trajeto São Paulo - Curitiba, considerado um dos mais perigosos e carentes de segurança no Brasil. "Trabalhamos com o treinamento dos motoristas, apontando os pontos de perigo presentes nas rotas, plantamos iscas nas cargas, entre outras estratégias utilizadas pelo mercado", alerta Giamcarlo.

A segurança também passou a ser o ponto forte na Meridional quando o assunto é atendimento ao segmento de eletroeletrônicos. "Temos uma apólice de seguros

compatível com o alto valor da carga e todas as nossas filiais estão instaladas em condomínios fechados, para a maior proteção das cargas", destaca Madrugada. Com toda a frota equipada com rastreadores, diz o dirigente, a empresa possui ferramentas que permitem a transmissão das informações em tempo real.

Já a Translovato destaca que o gerenciamento de riscos é a principal preocupação do transportador. Pelo alto valor agregado, a carga eletroeletrônica torna-se um prejuízo grande para a transportadora, não só pelos roubos, mas em caso de avarias, por exemplo. "O transporte desses produtos exige muitos cuidados do transportador. O principal deles é o plano de gerenciamento de risco, que tem de estar alinhado com as seguradoras do cliente e da Translovato", detalha Silva.

Eleitos da Indústria Eletroeletrônica				Notas de Performance de Custos			Notas de Performance de Serviço				Média de final de mercado
Ordem	Ranking	Transportadora	Votos	Custo benefício	Capacidade de negociação	Média de custos	Nível de serviços	Gestão de qualidade	Tecnologia e informações	Média de serviços	
1	1	Merolli Transporte e Logística Ltda.	3	4,33	3,67	4,00	4,33	4,33	4,33	4,33	4,17
2		CHtrans Transportes Rodoviários Ltda.	3	4,00	4,00	4,00	4,67	4,00	4,33	4,33	4,17
3	2	Transportes Translovo Ltd.	7	4,14	3,86	4,00	4,14	4,29	3,86	4,10	4,05
4	3	Meridional Cargas Ltda.	5	4,00	4,20	4,10	4,20	4,20	3,60	4,00	4,05

LEI DOS MOTORISTAS

A nova Lei dos Motoristas modificou a rotina da Merolli e obrigou a adoção de medidas paliativas, de acordo com o diretor da companhia. Com a estipulação de períodos máximos de direção por dia, intercalados por paradas obrigatórias para descanso e alimentação, a transportadora vem se adequando ao cumprimento das novas normas. "O impacto é enorme. Trabalhamos em uma rota considerada de curta a média distância, por isso o problema é maior. Não temos

outra alternativa a não ser repassar os custos do frete, que ficam em torno de 25% acima do praticado anteriormente à promulgação da lei" adverte Giamcarlo.

Enquanto isso, a direção da Trânsito Brasil definiu a criação de pontos de apoio para atender a nova legislação. A quantidade de locais de parada alternativos dependerá das demandas de cada cliente. A princípio, diz Mezzomo, a ideia é trabalhar com mais de um motorista por veículo, mantendo o caminho sempre em descolamento para

permitir a entrega dos produtos no prazo estipulado. "A questão terá de ser alinhada com os clientes, caso queiram preservar exíguos prazos de entrega", adianta.

Além de cumprir a lei, a Trânsito Brasil também pretende impor seu plano estratégico no biênio 2013/2014. A transportadora já desenvolveu um projeto com o intuito de expandir sua atuação territorial. "Em um primeiro momento vamos transportar para as cidades de Minas Gerais e Rio de Janeiro. De acordo com a

demanda, poderemos ampliar os investimentos nestes estados", revela o gerente nacional administrativo da Trânsito Brasil. Por enquanto, é uma medida que vem sendo minuciosamente analisada pela empresa, uma vez que a expansão logística no atendimento para longas distâncias representará um acréscimo de custos para a transportadora. "Em um mercado desconhecido, não se pode entrar arrojado. A iniciativa pode não dar certo e preferimos manter os pés no chão", completa Mezzomo. 



+ ou -

O balanço de 2012

Com uma análise por parte de várias entidades de classe, vamos saber, na edição de janeiro da revista Logweb, como foi o ano de 2012 para as empresas que atuam na área de logística no Brasil e, também, as perspectivas para 2013.

E MAIS:

ESPECIAL SETOR TÊXTIL E VESTUÁRIO, COM SEUS OPERADORES LOGÍSTICOS E SUAS TRANSPORTADORAS

E AINDA:

AS PRINCIPAIS NOTÍCIAS DO MUNDO LOGÍSTICO

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

Não perca tempo, reserve agora o seu espaço

REVISTA
Logweb

Rua dos Pinheiros, 240 - Cj. 12 - Tel.: 11 3081-2772
Contato comercial: comercial@logweb.com.br
Acesse nosso site: www.logweb.com.br
Twitter: logweb_editors





Indústria farmacêutica escolhe a Transportadora Minuano como a melhor do segmento

Em 2º e 3º lugares ficaram, respectivamente, as transportadoras Ativa Logística e TNT Mercúrio, que também receberam as justas homenagens durante a premiação. As três apresentaram bom desempenho de mercado em 2012



Borges, da Minuano: "crescemos o dobro que a indústria farmacêutica nacional cresce. Em 2013, devemos crescer o planejado, 15% em relação a 2012"

N a sexta edição do Prêmio Top do Transporte, coube à Transportadora Minuano (Fone: 51 2121.0999) ser eleita a melhor companhia de transportes com atuação no setor farmacêutico, segundo os embarcadores do segmento.

Quem também teve muitas razões para celebrar foram as transportadoras Ativa Logística (Fone: 11 4143.8727) e TNT Mercúrio (Fone: 11 3573.7700), que também tiveram seus serviços reconhecidos e conquistaram, respectivamente, o 2º e 3º lugar na categoria.

Os prêmios vieram para fechar o ano das escolhidas com chave de ouro, após meses de bons

desempenhos no mercado por parte desses players. No caso da Transportadora Minuano, 2012 representou um grande crescimento no faturamento. A companhia deve fechar o ano saltando de R\$ 46,2 milhões de faturamento total em 2011 para R\$ 53,7 milhões em 2012. Já a Ativa Logística prevê terminar o ano com crescimento de 18% ante 2011. A terceira colocada da categoria, TNT, continua ampliando seus serviços com a aquisição de companhias em todo mundo e hoje, no Brasil, atende a mais de 5.000 cidades, possui 110 filiais e franquias, além de 8.000 funcionários e frota de 2.500 veículos próprios e 1.500 terceirizados.

"Acho que este é o maior prêmio: ser reconhecido pelo cliente como o melhor prestador de serviço de transporte. Isto nos enche de alegria e pensamos que estamos no caminho certo. Motiva-nos a investir cada vez mais para continuarmos a sermos reconhecidos pelo mercado. Esta premiação tem muito valor, pela sua credibilidade e confiabilidade. Parabênzinhos a iniciativa das revistas *Logweb* e *Frota&Cia* pela criatividade do Prêmio, que possui muita veracidade e repercussão no mercado", afirma Jaime Krás Borges, sócio diretor comercial da Transportadora Minuano, que se surpreende pela rapidez com que a transportadora conseguiu tal premiação na atuação com



Representantes das finalistas recebem seus diplomas, resultado do reconhecimento dos embarcadores da indústria farmacêutica pelos serviços prestados

o segmento farmacêutico: "a Minuano decidiu em 2010 atuar no mercado da indústria farmacêutica, e o resultado foi surpreendente. Mas, com certeza, o nível de serviços e a qualidade contaram muito para sermos vencedores".

Quem também salienta a importância do Prêmio Top do Transporte para o mercado é Sonja Helena Madeira Macedo, gerente farma da Ativa Logística. "É de suma importância ganhar o prêmio em farma, pois é uma premiação respeitada e valorizada pelo mercado por sua metodologia e seriedade. O prêmio veio consolidar o respeito ao nosso trabalho no setor. Vamos continuar aprimorando nossos serviços e qualidade", afirma. E continua: "o reconhecimento com o Prêmio veio graças à confiança dos

nossos clientes. E isso se deve ao fato de que a Ativa está focada em melhorar cada vez mais o setor farma, mercado muito específico e com diversas licenças exigidas. Os embarcadores têm diversas exigências que precisamos cumprir e estamos investindo em diversos setores para atender clientes dessa área".

Desde a fundação da Ativa Logística em 1996, a companhia atua com a indústria farmacêutica. E de lá para cá, conseguiu observar uma valorização do mercado para empresas que estão capacitadas a atender esse segmento, algo que a levou a se especializar ainda mais nesse setor. "Os embarcadores precisam de transportadoras com expertise. Precisamos investir nesses dezesseis anos em capacitação técnica para atendê-los", explica Sonja

Helena. Hoje, a Ativa Logística atende diretamente as regiões Sul e Sudeste, com filiais próprias, e para demais regiões atua por meio de parceiros.

As licenças exigidas para atender este mercado são tantas e tão difíceis de serem obtidas que são poucas as companhias de transportes que conseguem atuar com todas as exigências necessárias e atualizadas. Mesmo com poucas companhias aptas para atuar com cargas farmacêuticas, ainda é necessário manter um diferencial de atuação para sobreviver no mercado, que mesmo com todas as especificidades continua extremamente competitivo. "No Brasil, não é fácil obter Anvisa e todos os certificados sanitários por região que são pedidos para transportar essas cargas. Esbarramos na

burocracia lenta existente, que em certos casos é até exagerada. Portanto, conseguir as licenças e certificados e mantê-los em dia já se torna um diferencial. E esse é o caso da Minuano. Além disso, temos outro diferencial: criamos uma estrutura exclusiva na área operacional para atender este segmento, que exige muito controle e qualidade no transporte", afirma Borges, da Transportadora Minuano que tem sua sede instalada em Porto Alegre, RS, e possui 9 filiais nas cidades de São Paulo, SP, Rio de Janeiro, RJ, Curitiba, PR, Londrina, PR, Maringá, PR, Florianópolis, SC, Blumenau, SC, Joinville, SC e Caxias do Sul, RS.

A companhia também conta com uma frota própria de 226 caminhões, com idade média de 5 anos. A transportadora também atua



Zeloso
lança
**plataforma
aérea autopropelida**

11 3694-6000

Zeloso Indústria e Comércio Ltda
Rua José Pascowitch, 153 - Chácara Everest - Osasco/SP - 06149-070
zeloso@zeloso.com.br - www.zeloso.com.br



Sonja, da Ativa Logística: "o reconhecimento veio da confiança dos clientes, e isso se deve a estamos focados em melhorar cada vez mais no setor"

com 48 agregados, considerados importantes para que consiga melhorar a sua produtividade.

A Ativa Logística também possui estrutura própria para atender a indústria farmacêutica. Uma gerência foi criada para se dedicar exclusivamente ao setor, com núcleos de profissionais capacitados e técnicos voltados para essa indústria em todas as unidades da transportadora que atuam no setor farma.

Se o diferencial de cada player deste mercado é importante, o treinamento dado aos profissionais que irão manusear e transportar este tipo de carga e a adequação dos locais de armazenagem são igualmente necessários. Como explica Sonja Helena, além da certificação, a capacitação de lugar e pessoal, gerenciamento de risco e limpeza são fundamentais. "A indústria precisa de um transportador que cheque tudo isso. São

feitas auditorias presenciais na contratação do transportador, pois o embarcador precisa ver de perto a estrutura da empresa para saber se está tudo de acordo, tendo em vista que os produtos não podem ser contaminados", explica.

OS PLANOS DOS VENCEDORES

As companhias vencedoras do Prêmio Top do Transporte 2012 na categoria farmacêutico já estão fechando seus planos de investimentos para os próximos anos.

Como foco nas regiões Sul e Sudeste, a Transportadora Minuano não pretende ampliar seu alcance de entregas, mas já planeja a construção de um novo terminal de cargas em Porto Alegre, RS. O terminal ficará no Porto Seco da cidade, numa área de 16.000 m², sendo 4.500 m² de área construída, e além da distribuição física, também terá capacidade de armazenagem e gestão de estoque. "Como este segmento ainda é novo para nós, ele vem crescendo na empresa acima dos outros em que atuamos. Estamos crescendo o dobro que a indústria farmacêutica cresce no Brasil. Para 2013, devemos crescer, conforme previsto em nosso planejamento, 15% em relação a 2012", indica Borges.

Já a Ativa Logística irá buscar aperfeiçoar as operações e já está implantando diversos sistemas de controle de operação e rastreabilidade para atender o cliente farmacêutico. Para concretizar as metas de crescimento, a transportadora

"As licenças exigidas são tantas e tão difíceis de se obter que poucas companhias de transportes conseguem atuar com todos os requisitos necessários"

também pretende ampliar a atuação para outros segmentos, como o têxtil e de calçados. Estudos também estão em andamento para, em 2013, passar a atuar no Estado de Goiás, onde estão previstas aberturas de novas filiais.

Buscando agilizar o sistema de cross-docking e a comunicação com as 23 filiais e para acompanhar o constante aquecimento dos setores de medicamentos e cosméticos, concretizar a entrada em novos segmentos e atingir a meta de crescimento de 18% ainda em 2012, a Ativa Logística investiu na duplicação do Centro de Distribuição em São Paulo, em operação desde agosto de 2012.

O espaço, de cerca de 25.300 m², com 13.000 m² de área construída, abriga 24 docas para carregamento, 14 para descarregamento e 14 para

transferência. A montagem da nova estrutura foi projetada para atender o sistema de distribuição que permite que a mercadoria recebida seja redirecionada de forma mais ágil, sem armazenagem prévia (cross-docking). A distribuição entre São Paulo e as 23 filiais, localizadas nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo, Paraná e Santa Catarina, movimentam cerca de oito mil toneladas ao mês. Em Itapevi, o centro de distribuição e armazenagem da empresa comporta cerca de 5 mil posições/paletes.

Com o novo investimento em infraestrutura, tecnologia e gerenciamento de risco, a Ativa pretende aumentar em 30% a sua capacidade de logística e processamento de entrega, e entre as instalações da nova estrutura a área farma da empresa ganha destaque. "O segmento farmacêutico, um dos principais segmentos da empresa, deverá continuar crescendo. A Ativa está participando de diversas concorrências do segmento e os retornos que estamos obtendo são muito satisfatórios nas auditorias realizadas. Este segmento deverá continuar crescendo e se mantendo como principal foco de nossa empresa", afirma Sonja Helena.

A empresa também pretende investir na renovação e ampliação de sua frota, que hoje conta com mais de 500 veículos, por meio do BNDES Finame (linhas de financiamento oferecidas pelo Banco Nacional de Desenvolvimento).

Eleitos da Indústria Farmacêutica				Notas de Performance de Custos			Notas de Performance de Serviço				Média final de mercado
Ordem	Ranking	Transportadora	Votos	Custo benefício	Capacidade de negociação	Média de custos	Nível de serviços	Gestão de qualidade	Tecnologia e informações	Média de serviços	
1	1	Transportadora Minuano Ltda.	3	4,67	5,00	4,83	4,33	4,67	5,00	4,67	4,75
2	2	Ativa Distribuição e Logística Ltda.	22	4,27	4,23	4,25	4,50	4,27	4,36	4,38	4,31
3	3	TNT Mercúrio Cargas e Encom. Expr. S/A	5	4,20	4,00	4,10	3,80	4,20	4,20	4,07	4,08

Referência no mercado oferecendo alto padrão de qualidade presente em folhetos, catálogos, revistas, frotas de veículos, outdoors, displays, estandes, vitrines e onde mais a imaginação mandar.



 pdvband



 signband



 printband

Neoband.
Soluções completas para ideias
de todos os tamanhos.



www.neoband.com.br
vendas@neoband.com.br
(11) 2199 1256





Campeã em metalurgia/siderurgia, HDL prevê encerrar 2012 com crescimento de 25% a 30%

Transjoi Transportes, segunda colocada na categoria, planeja crescer em torno de 12% este ano. Já a Jamef, terceira colocada, projeta para até o final de 2013 estar presente em todos os estados da região nordeste do país.



Matsumoto, da Jamef: "O fato de ser o cliente quem vota no Prêmio faz toda a diferença e nos dá ainda mais orgulho de receber uma premiação como esta"

Primeira colocada no Prêmio Top do Transporte 2012 na categoria metalurgia/siderurgia, a HDL Transportes (Fone: 11 2466.8180) obteve como média final de mercado 4,25 pontos. Especialista em carga fracionada, a empresa conta com uma frota composta por 45 veículos próprios e cerca de 30 agregados, com idade média de quatro anos.

"Tive conhecimento da existência do Prêmio no ano passado e é muito gratificante saber que fomos escolhidos por nossos clientes como a melhor transportadora. Essa escolha do mercado pelo nosso serviços pode ser traduzida na constatação do aumento do volume de carga transportada e fretes contratados este ano.

Incrementamos, também, nossa carteira de clientes e nos orgulhamos em dizer que nunca perdemos um cliente", comemora Hugo Henrique Martins Acosta Baptista, diretor da HDL Transportes.

Por sistematizar roteiros com distâncias médias, a empresa não teve a rotina alterada pela Lei 12.619, que regulamenta a profissão do motorista, com inclusão de tempos de parada para descanso a cada quatro horas de trabalho. "As nossas operações envolvem transferências de carga entre os estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo. São percursos relativamente curtos, não excedendo os períodos especificados na lei. Após finalizarem o trajeto, os nossos motoristas descansam em áreas construídas especificamen-

te para isso na própria empresa. Portanto, a lei não nos afetou, pelo contrário, só veio confirmar uma prática que já tínhamos", argumenta Baptista.

Na visão do diretor da HDL, um dos critérios mais sensíveis no segmento de mineração e siderurgia é o preço, seguido de perto pela necessidade de pontualidade e a regularidade da entrega, além da segurança. "Verificamos que nesse segmento havia uma carência muito grande em serviços de entrega e identificamos uma oportunidade de criar um diferencial em relação à garantia de um serviço de coletas e entregas de grande regularidade junto aos home-centers. Todos os nossos veículos são rastreados e posso dizer que nosso índice de sinistro é quase zero, em razão



Finalistas da categoria indústria metalúrgica e siderúrgica sobem ao palco para receber seus certificados do Prêmio Top do Transporte 2012

Eilotos da Indústria Metalúrgica/Siderúrgica				Notas de Performance de Custos			Notas de Performance de Serviço				Média de final de mercado
Ordem	Ranking	Transportadora	Votos	Custo benefício	Capacidade de negociação	Média de custos	Nível de serviços	Gestão de qualidade	Tecnologia e informações	Média de serviços	
1	1	HDL Transportes Ltda.	4	4,25	4,25	4,25	4,25	4,25	4,25	4,25	4,25
2	2	Transjoi Transportes Ltda.	3	4,33	4,00	4,17	4,00	4,33	4,00	4,11	4,14
3	3	Jamef Transportes Ltda.	6	4,00	3,50	3,75	4,33	4,33	4,50	4,39	4,07

das políticas de segurança que adotamos para o transporte da carga, seja no momento da coleta, na transferência da mercadoria das filiais, como na distribuição. Oferecemos o monitoramento contínuo da carga e da operação”, conta ele.

Segunda colocada na categoria, a Transjoi Transportes (Fone: 11 2109.5600) obteve uma média final de mercado de 4,14 pontos. Com número reduzido de veículos próprios, dedicados à distribuição urbana, a Transjoi trabalha com uma frota de veículos agregados.

Para Vanderlei Patty Santana e Rafael Isotton, executivos da

transportadora Transjoi, a vitória demonstra um reconhecimento do trabalho desenvolvido por toda a equipe da empresa. “O Top do Transporte é o prêmio mais valorizado no setor e vem crescendo a cada ano em termos de número de participantes e de divulgação. Conquistar essa premiação demonstra que estamos no caminho correto”, dizem eles.

A regra na empresa é desenvolver uma dinâmica operacional que garanta a segurança da carga, dentro dos prazos especificados, disponibilizando, de forma contínua, os dados relativos à operação. “A empresa investe regularmente

em treinamentos, para garantir um alto nível de qualidade, especialmente para o setor de metalurgia, que exige conscientização sobre a importância do cumprimento das exigências inerentes à segurança para o transporte dos materiais”, comentam os executivos.

Na mesma linha de raciocínio, a Jamef Encomendas Urgentes (Fone: 31 2102.8888) também festejou o terceiro lugar, com 4,13 pontos de média final de mercado. “A premiação é um indicativo claro de que nossa filosofia de trabalho prevalece desde a sua formação até os dias de hoje. Temos por conduta valorizar os nossos cola-

boradores, o que gera satisfação e admiração nos nossos clientes. O fato de ser o próprio cliente quem vota no prêmio faz toda a diferença e nos dá ainda mais orgulho de receber uma premiação como esta”, comemora o executivo Marcos Matsumoto, do departamento comercial da Jamef.

INVESTIMENTOS

Com projeção de crescer na ordem de 12% em 2012, se comparado com o ano anterior, a Transjoi quer expandir sua atuação em algumas regiões do país e incrementar as opções de logística integrada com a atuação

Nordeste. Esse é o nosso novo destino.

A região Nordeste se destaca cada vez mais no cenário nacional e a Jamef acelera nessa direção.

Especializada no transporte de cargas fracionadas de alto valor agregado, nossas unidades na região se multiplicam para transportar **calçados, confecção, cosméticos, eletroeletrônicos, informática, editoriais, autopeças** e muito mais para todo o Brasil.

Transportar com a Jamef é garantia de agilidade, atendimento individualizado, comprometimento com os prazos, frota moderna monitorada via satélite 24 horas e cuidado com a carga, da coleta à entrega em suas mãos.

Saiba mais por que a gente sempre leva o melhor para você.

Accesse www.levaomelhorparavocẽ.com.br.



Baixe um leitor de QR CODE e saiba mais.



OFERECE À VOCÊS
INVESTIDORES E
CONSTRUTORES, O
NOVO SISTEMA:



REDUZA EM ATÉ

50%

EM SEU INVESTIMENTO INICIAL EM
NIVELADORAS DE DOCA.



AQUI VOCÊ ENCONTRA SOLUÇÕES
PARA SUAS NECESSIDADES
DE CARGA E DESCARGA.

PARA MAIORES
INFORMAÇÕES CONSULTE-NOS
55 11 4789 3690
www.marksell.com.br

da Izolop, empresa do Grupo Transjoi. Entre os investimentos previstos na empresa está a construção de novos Centros de Distribuição em Joinville, SC, e Curitiba, PR, e a renovação e manutenção preventiva da frota própria da empresa, hoje com idade média de 3,5 anos.

"O ano de 2012 foi de importante diminuição nos

volumes transportados e que não deve ser tomado como referência", comentam Santana e Isotton.

A Jamef também investiu na operação este ano. A transportadora deu continuidade ao seu projeto de expansão na região Nordeste do país e inaugurou unidades em Fortaleza, Recife, Salvador, Aracaju, Maceió,

Natal e João Pessoa. Segundo os planos da transportadora, até o final de 2013 estará presente em todos os estados da região.

Já a HDL planeja injetar recursos para expandir a atual área de armazéns cobertos, de 2.000 m², localizada no Rio de Janeiro. Depois da ampliação, a área passará a ter 2.500 m² e acomodará

Mercado em expansão

Segundo dados da Sindsider – Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Produtos Siderúrgicos (Fone: 11 2273.0623), o setor de distribuição de aço no Brasil deve fechar 2012 com um crescimento da ordem de 3% em relação a 2011.

"As empresas que atuam no setor vêm crescendo muito em qualidade e diversificação de produtos, visando, cada vez mais, agregar valor ao aço vendido. A grande dificuldade que enfrentamos são as importações de produtos intensivos em aço, ou seja, itens fabricados na China que chegam ao Brasil em condições mais competitivas que os produzidos localmente. Isso gera uma retração na produção dos nossos clientes e, consequentemente, diminuição em nossas vendas", explica Gilson Santos Bertozzo, superintendente do Sindsider.

Com tendências ligadas à diversificação do mix de produtos oferecidos e à ampliação no beneficiamento dos produtos comercializados, em que a empresa deixa de vender matéria-prima para vender partes e componentes, o segmento de metalurgia tem a logística como parte fundamental na sua atividade.

"O cliente precisa, em nível nacional, do produto certo, entregue na hora e no lugar certo, com alta qualidade e



Bertozzo, da Sindsider: "sem estratégias adequadas e um eficiente sistema de logística, o setor metalúrgico não consegue cumprir suas funções"

com o menor custo possível. Sem estratégias adequadas e um eficiente sistema de logística, o setor não consegue cumprir suas funções. Discutir sistemas de abastecimento nas grandes cidades, criação de centros de distribuição, formas alternativas de melhorias e barateamento em nosso transporte modal são questões cotidianas em qualquer análise de mercado realizada pelo Sindsider", afirma Bertozzo.

Para 2013, o Sindsider ainda

não fechou suas previsões oficiais, mas para o superintendente do Sindicato o crescimento do setor não deve ser inferior a 8%, em relação a este ano.

"Apesar das dificuldades em relação às importações, somos otimistas com o futuro do Brasil e do nosso setor. O Governo Federal está atento para o excessivo Custo Brasil e já sinaliza na direção da implementação de medidas que possam garantir a competitividade e o desenvolvimento do nosso parque industrial. Outra questão importante são as obras de infraestrutura que o país precisa realizar para garantir o abastecimento de um mercado em crescimento. Não estou me referindo apenas aos eventos como Copa do Mundo e Olimpíadas. Estou pensando em tudo o que o país precisa fazer, rodovias, escolas, hospitais, pontes, portos, etc., para garantir a manutenção e o crescimento de uma população que, ano a ano, vem melhorando seu poder aquisitivo e, com isso, passa a ter sede de consumo", conclui Bertozzo.





Da esquerda para direita, Santana e Isotton da Transjoi: "A empresa investe regularmente em treinamentos, para garantir um alto nível de qualidade"

cargas de clientes atuais e novas demandas.

"Trata-se de uma a área não integralmente verticalizada, contando estruturas portapaletes de apenas uma altura, uma vez que a

carga não permanece muito tempo no armazém, o que dá agilidade à operação", explica Baptista. "O tempo médio de permanência da mercadoria nos armazéns da HDL é de 48 horas. A armazenagem não é o nosso core business. A mercadoria simplesmente é desembarcada para que seja agendada e, em seguida, baldeada para carros menores, e, assim, a distribuição e entrega possam acontecer", completa ele.

Além desses investimentos, a HDL planeja ampliar e renovar parte de sua frota com a compra de 20 caminhões. Os aportes previstos para a aquisição somam R\$ 2 milhões.

Embora difícil para o setor de transportes, o ano de 2012 fechará bem para a transportadora, com crescimento previsto de 25% a 30% em relação ao ano passado, quando foram movimentadas 500 mil toneladas. "Este ano, em

outubro, já havíamos superado a marca de 2011", comemora o diretor da HDL.

Olhando para o próximo ano, o executivo acredita que o maior desafio de 2013 será a contenção de custos, ou seja, "conseguir crescer mantendo os custos em níveis razoáveis para poder dar combustível para a expansão do negócio", avalia Baptista.

A empresa também investe constantemente na qualificação dos funcionários envolvidos nas operações e em tecnologia. "Periodicamente, temos programas internos de qualificação de pessoal, além de políticas de melhorias para os nossos funcionários. Metade dos nossos motoristas começaram aqui como ajudantes de caminhão, e foram incentivados a se aprimorar. Fazemos isso porque o motorista, hoje em dia, é um profissional difícil de encontrar no mercado e sentimos dificuldade em preencher as

vagas que surgiram à medida que a empresa foi crescendo", explica Baptista. "Também incentivamos os ajudantes de caminhão que já tinham habilitação categoria B a avançarem no seu aperfeiçoamento, financiando a obtenção da habilitação e certificados para a movimentação de produtos perigosos. Com isso, temos motoristas fiéis a nossa empresa, que conhecem a nossa operação e o nosso cliente e que acabam tendo um nível de produtividade melhor do que aqueles motoristas que entram vindos de outras empresas", completa Baptista.

Quanto à possibilidade de operar também em outras regiões do país, além do Sudeste, o diretor da HDL é categórico: "no momento não temos planos de ampliar nosso raio de atuação. Nosso objetivo é melhorar ainda mais a distribuição nos três estados que estamos focados", conclui ele. **Logweb**

SDO
EQUIPAMENTOS



Locação de empilhadeiras
Fale com a SDO

www.sdoequipamentos.com.br

Contato: contato@sdoequipamentos.com.br

Fone: (19) 3256-2800

Rua Afonso da Costa Figs, 216
Favela Santa Cláudia, Campinas - SP | CEP: 13067-534



Top do Transporte em móveis: Móbile destaca qualidade da informação como diferencial

A transportadora foi a primeira colocada da indústria moveleira ressaltando experiência, localização e expertise; com notas finais próximas, a Hora Transportes ficou com o segundo lugar e a Pratica Logística fechou o pódio na terceira posição.

Cuidados adequados com a carga delicada, disponibilidade e bom trato com o destinatário são alguns dos requisitos básicos exigidos pelos fabricantes de móveis na hora de contratar um transportador, assim como na hora de avaliá-lo. Este ano, a Móbile Transportes (Fone: 54 2105.3311) conseguiu superar todos seus adversários na avaliação dos embarcadores de carga e sagrar-se a transportadora vencedora do Prêmio Top do Transporte 2012 na categoria móveis. Com 4,36 de nota média final de mercado, a empresa ficou bastante à frente da Hora Transportes (Fone: 47 3635.0311), com 4,15, e da Pratica Logística Comercial (Fone: 47 3635.1889), com 4,13, segunda e terceira colocadas, respectivamente.

Em 26 anos de experiência, a Móbile conhece bem de perto a dinâmica e as necessidades da indústria moveleira, já que é uma transportadora que se especializou no segmento. Além disso, a empresa está localizada em um dos maiores polos de produção da indústria de móveis do Brasil, o Rio Grande do Sul. "Por estarmos em Bento Gonçalves, RS, especializamos-nos no transporte destes produtos frágeis, que exigem cuidados especiais no manuseio", afirma o diretor da transportadora, Vinissius Gialdi. Porém, para conquistar o posto de empresa Top do Transporte em móveis, a



Gialdi, da Móbile, recebe o Prêmio Top do Transporte em móveis. Sediada no Rio Grande do Sul, a transportadora ficou com a primeira colocação no setor

Móbile destaca a qualidade de sua informação. "Atualmente, o mais

importante é termos a informação exata no menor espaço de tempo, e a certeza de que o produto está viajando em boas mãos. Por este motivo, nossa frota possui rastreamento satelital monitorado 24 horas por dia. Assim podemos fornecer total apoio logístico e segurança para todos", argumenta o diretor da empresa.

A segunda colocada, a Hora Transportes, ressalta a importância do Prêmio ao estreitar na eleição já com a segunda posição em móveis. Com uma frota de 42 caminhões e desde 1998 no mercado, o reconhecimento representa muito, de acordo com o diretor da transportadora, Luis Kitzberger. "É a primeira vez que estamos no Prêmio e é realmente muito bom para a empresa, muito

gratificante", avalia. Ele também atrela a posição da Hora Transportes ao cuidadoso trabalho junto ao embarcador. "Temos que priorizar a segurança dos móveis em detrimento, muitas vezes, da melhor ocupação do caminhão", lembra o executivo.

Completando o quadro de vencedores da indústria moveleira, a Pratica destaca o relacionamento transparente com os clientes para chegar à terceira posição. "Entendemos que é um reconhecimento pelo nosso trabalho, e isso se deve à credibilidade, confiança e transparência nos serviços prestados", comemora o diretor da Pratica, Andre Ricardo Ravanello. "O Prêmio significa a satisfação dos nossos clientes, e nós da Pratica ficamos muito orgulhosos", completa.



Ganhadores da indústria de móveis recebem seus prêmios no Top do Transporte 2012

Eleitos da Indústria de Móveis				Notas de Performance de Custos			Notas de Performance de Serviço				Média de final de mercado
Ordem	Ranking	Transportadora	Votos	Custo benefício	Capacidade de negociação	Média de custos	Nível de serviços	Gestão de qualidade	Tecnologia e informações	Média de serviços	
1	1	Móbile Transporte de Móveis Ltda.	3	4,67	4,33	4,50	4,33	4,33	4,00	4,22	4,36
2	2	Hora Transportes Ltda.	4	4,25	4,00	4,13	4,25	4,25	4,00	4,17	4,15
3	3	Prattica Logística Comercial Ltda.	4	4,00	4,00	4,00	4,25	4,25	4,25	4,25	4,13

Apesar de ter sido criada para atender ao segmento de móveis, atualmente a Prattica também atende aos setores alimentício e vinícola. De acordo com Ravanello, o terceiro lugar no Top do Transporte 2012 está relacionado a quatro fatores: estrutura da frota, rede adequada de filiais, constante treinamento dos colaboradores e

cuidado com o processo logístico. “O setor moveleiro tem algumas características pontuais para o manuseio da carga e evitar avarias. Por isso fornecemos treinamento específico em colocação, arrumação e acondicionamento da mercadoria e contamos com equipamentos como cordas, carpetes e mantas. Somente a qualificação

e a especialização neste segmento levam ao sucesso neste setor tão frágil, onde a mão-de-obra está muito escassa”, explica o diretor da Prattica.

EXPANSÃO E INVESTIMENTOS

Cada transportadora tem sua maneira de elaborar estratégias para 2013, visando à expansão dos negócios. Na Prattica, por exemplo, a ideia é aumentar a área de atuação. Consolidada nos estados de Goiás e Tocantins e no Distrito Federal, a empresa projeta atender aos demais estados das regiões Centro-Oeste e Sul. Fora isso, também há previsão de entrada de capital pesado em estrutura. “Os investimentos neste setor têm de ser permanentes e constantes. Em especial para frota, estrutura e sistemas devemos investir até R\$ 10 milhões no próximo ano”, estima Ravanello.

O executivo da Prattica projeta para os próximos 12 meses uma fase de bonança. “Este ano tivemos de superar a fase de implantação do Euro 5 no País, depois a crise internacional e, por último, a Lei do Motorista. Mas, de uma maneira geral, conseguimos atingir nossas expectativas. Acredito que 2013 promete altos investimentos. O Brasil vai sediar as Olimpíadas e a Copa de 2014, e para atender a estas futuras demandas acredito que o transporte superará o seu crescimento”, resume.

Apesar dos bons resultados obtidos em 2012, Kitzberger já pensa em investimentos para manter a Hora Transportes em crescimento. A compra de novos veículos é uma das principais metas para 2013. “Este foi um



Ravanello, da Prattica: “entendemos que o Prêmio é o reconhecimento pelo nosso trabalho e isso se deve à credibilidade, confiança e transparência nos serviços”

ano excepcional para nós, com aumento tanto em termos de volume quanto de faturamento. Planejamos aumentar a frota no ano que vem, mas ainda não quantificamos o investimento que faremos”, confirma o executivo.

Para a Móbile, ao mesmo tempo em que se aumenta o raio de atuação, naturalmente incorporam-se atividades logísticas. Todas as unidades da empresa recebem e expedem cargas, da matéria-prima ao produto acabado, por intermédio de linhas regulares, perfazendo cerca de 450 entregas diariamente com uma frota de mais de 80 veículos. A empresa garante que os investimentos de grande monta são feitos regularmente para a ampliação e renovação dos veículos, que variam de semi-leves a extra-pesados. Atualmente, a idade média dos veículos é de cinco anos e todas as unidades contam com sistema de rastreamento via satélite, monitorados 24 horas por dia. 

Boa performance

O setor de transporte dedicado ao segmento moveleiro acredita que tenha realizado uma boa performance no ano. A produção de móveis cresceu 2,8% em porcentagem de peças em 2012. Para 2013, a projeção é ainda mais otimista e prevê um crescimento de 5,5%. Com relação ao varejo, a atividade cresceu 4,5% em peças e 8% em faturamento em 2012 e deve chegar aos 6,8% em peças e a 9,7% em faturamento no próximo ano. Os dados são resultado do monitoramento do setor moveleiro, realizado pelo IEMI – Instituto de Estudos e Marketing Industrial, em parceria com a Movergs – Associação das Indústrias de Móveis do Estado do Rio Grande do Sul. Uma boa fonte de negócios para os transportadores dedicados ao setor

moveleiro são as exportações. O deslocamento da carga até os pontos de distribuição é um momento delicado da logística do setor e exige conhecimento apurado das empresas. “Embora as exportações brasileiras de móveis tenham atingido de janeiro até outubro deste ano US\$ 432 milhões, o que representa uma queda de 3% em comparação ao mesmo período do ano anterior, o total das vendas das 52 empresas integrantes do Brazilian Furniture cresceu 8,5% (de US\$ 57,5 milhões para US\$ 62,3 milhões) quando contabilizados os mercados-alvo do projeto: África, América do Sul, Emirados Árabes Unidos, Estados Unidos e Rússia”, analisa Adriana Katekawa, responsável pela área de inteligência comercial do Projeto Brazilian Furniture.



Transmartins é a melhor transportadora de papel e celulose de acordo com mercado

Empate técnico nas notas de avaliação dá o terceiro lugar para as transportadoras Barrense e Via Pajuçara, mostrando como o setor de transportes de papel e celulose é competitivo. O mercado tem suas regras e todos precisam adaptar-se.

Quando começou a operar, em 1953, a Empresa de Transportes Martins, a Transmartins (Fone: 11 2193.4444), tinha na garagem apenas quatro veículos: dois caminhões Chevrolet e dois Internacionais. Após quase seis décadas de aperfeiçoamentos, a empresa cresceu e, hoje, conta com 116 unidades próprias, 60 agregados e uma atuação consolidada na região Sudeste, com filiais em Minas Gerais, São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo. O trabalho árduo e o reconhecimento do mercado lhe rendeu, este ano, o primeiro lugar no prêmio Top do Transporte na categoria papel e celulose, segmento que representa cerca de 8% do total das operações da empresa. Para o diretor da transportadora, Ulisses Martins Cruz, não há segredo para a longevidade da companhia, apenas a aptidão para escutar a demanda do mercado e para adaptar-se à conjuntura. “Em fevereiro de 2013 completaremos 60 anos de existência e, ao longo de todos esses anos de atuação, com todas as exigências que o mercado foi adotando, nos aprimoramos com melhores condições estruturais e

operacionais”, relata.

E tudo isso atuando em um mercado cheio de peculiaridades e problemas. “O país tem uma cultura rodoviária de mais de 50 anos, mas por um longo período viveu completamente desregulamentado. Foi apenas em 2007 que se estabeleceram exigências mínimas para ser um transportador no Brasil. É um mercado de fácil entrada, no qual qualquer um pode se habilitar”, lamenta. O executivo acredita que intervenções positivas do governo federal e das associações devem reconfigurar o cenário.

Com uma avaliação bastante expressiva, um empate definiu a terceira colocação Prêmio Top do Transporte 2012 no segmento. As empresas do setor de papel e celulose promoveram um empate técnico na categoria entre as transportadoras Barrense (Fone: 24 2447.9500) e Via Pajuçara (Fone: 11 3585.6900), que dividiram as honras de terem sido escolhidas como referencial no transporte para o segmento.

“Ficamos muito felizes com a premiação, pois coroa um trabalho de longo prazo que desenvolvemos, de aprimorar constante-



Finalistas da categoria papel e celulose do Prêmio Top do Transporte sobem ao palco durante o anúncio dos vencedores. Transmartins é a campeã do setor

mente o atendimento ao cliente e o respeito às normas”, declara o diretor de logística da Transportadora Barrense, Ubaldino Esteves Victorino. A Via Pajuçara também comemorou sua vitória no Prêmio Top do Transporte: “a conquista do Prêmio e as indicações que recebemos são importantes na medida em que representam confirmações do mercado a respeito da qualidade das nossas ações, endossando práticas que adotamos para que possamos melhorar continuamente”, diz o diretor comercial da Via Pajuçara, Altamir Filadelfi Cabral.

Fundada em 1952, a Transpor-

tadora Barrense já nasceu com foco neste segmento, pulverizando o atendimento entre os estados de São Paulo e Rio de Janeiro, mas foi ganhando mais abrangência à medida que investiu e diversificou as áreas de atuação, como o transporte integrado, já na sistemática do processo Just in Time, e participando estrategicamente da operação dos clientes, entre eles as companhias do porte da Klabin, Suzano e Mauser.

Para Victorino, o diferencial da Barrense se compõe de um conjunto de fatores, como a seleção e o treinamento de pessoal, a diversificação da frota, os recursos

Eleitos da Indústria Papel e Celulose				Notas de Performance de Custos			Notas de Performance de Serviço				Média de final de mercado
Ordem	Ranking	Transportadora	Votos	Custo benefício	Capacidade de negociação	Média de custos	Nível de serviços	Gestão de qualidade	Tecnologia e informações	Média de serviços	
1	1	Empresa de Transportes Martins Ltda.	2	4,00	5,00	4,50	5,00	4,50	5,00	4,83	4,67
3		Empresa de Transportes Pajuçara Ltda.	2	3,00	4,00	3,50	5,00	5,00	5,00	5,00	4,25
4	3	Transportadora Barrense Ltda.	2	3,50	4,50	4,00	4,50	4,50	4,50	4,50	4,25

de Tecnologia de Informação que permitem a interligação da matriz e suas filiais e o constante monitoramento dos veículos via satélite.

O diretor de logística da Barrense diz que a empresa vem evoluindo e incorporando o know-how também da operação logística. “Somos um híbrido entre transportador e Operador Logístico e, assim, conseguimos estar próximos ao cliente, conhecer a sua operação e atender proativamente as suas necessidades”, observa.

Já a Transportadora Pajuçara atua na região Sudeste, com cobertura em mais de 3 mil localidades entre os estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo. Com mais de 400 veículos para coleta, transferência e distribuição de cargas, entre utilitários, leves, médios e pesados, aparelhadas com sistemas de segurança e monitoramento via satélite, a Pajuçara investe regularmente em tecnologia para sofisticar os processos e aumentar a eficiência operacional.

INVESTIR PARA CRESCER

No primeiro quadrimestre deste ano, a Transmartins investiu na expansão da frota adquirindo 15 veículos Ford J4 com motorização P-7. “Sempre estamos prontos para expandir a operação à medida que os clientes demandarem”, adverte Cruz. Essa foi uma das medidas tomadas para que a companhia conseguisse atuar de acordo com as projeções do ano. “Este ano foi complicado, especialmente para aquelas transportadoras dedicadas aos segmentos industriais, como nós”, admite. A empresa fecha 2012 dentro do inicialmente planejado em termos de volume operado:

da meta de 113 mil toneladas, a Transmartins movimentou 112,9 mil toneladas. No entanto, quanto ao aspecto financeiro, o resultado deixou a desejar. “O mercado ficou muito agitado este ano. Houve investimentos pesados por parte dos transportadores em 2011 e constatamos, também, a retração da atividade industrial. As empresas simplesmente não conseguiram amortizar seus investimentos. Isso ocasionou um excedente de oferta e a consequente queda do frete. Fomos afetados por isso”, constata Cruz.

No Prêmio Top do Transporte a companhia obteve as melhores notas nos critérios capacidade de negociação e nível de serviço, o que é um indicativo da sua flexibilidade para enfrentar os momentos mais espinhados. “Sem dúvida, temos que ser tipo ‘bambolé’, uma hora aqui, outra lá. O mercado tem suas regras e todos precisam adaptar-se. Por exemplo, a tabela de reajuste que tínhamos não pode ser aplicada. Passamos o ano de 2012 postergando algumas negociações e reajustes, tentando fazer cumprir o planejado.”

Para fechar a conta, a Transmartins olha para dentro. “Notadamente, buscamos essa compensação por meio da produtividade operacional, seja na qualificação de mão-de-obra, seja na gestão da frota. Muitas vezes, conseguimos compensar, mas não é uma constante do setor entender de produtividade”, explica.

A Transmartins dedica-se agora a fechar o planejamento para o próximo ano com uma pitada de otimismo, mesmo que de forma cautelosa. “Pre vemos um crescimento modesto para o

ano, no qual investiremos em produtividade e na gestão de frota”, resume o executivo. Cruz acredita que a empresa deverá, no mínimo, repetir o mesmo volume movimentado este ano, mas com uma melhor performance financeira, já que deve concentrar esforços no aumento de produtividade e na renegociação das condições comerciais com alguns embarcadores. “Temos de sentar com o cliente e conversar francamente, porque a nossa parceria é comercial, mas é fundamentalmente estratégica”, avalia.

A Transportadora Barrense sabe que para se manter em crescimento e atender as necessidades de seus clientes é necessário uma frota jovem. Apenas neste ano, a companhia já adquiriu 50 novas carretas, que absorveram um investimento de R\$ 8 milhões. Victorino afirma que a renovação permitirá enfrentar o ano que vem com uma estrutura operacional mais parruda. O desafio para 2013, revela, é aumentar a lucratividade. “Como este é um mercado extremamente competitivo, planejamos nos dedicar a estabelecer mais parcerias entre nós, os Operadores Logísticos e os embarcadores, em busca de operações que contemplem também cargas de retorno”, anuncia.

A Pajuçara também buscou investir e focou os recursos nas suas unidades. Para aumentar a capilaridade, a empresa inaugurou este ano a unidade Anhanguera, na Grande São Paulo, com mais de 3.000 m², e ampliou a estrutura da unidade de Vitória, no Espírito Santo, que passou a ter 450 metros dedicados a escritórios e 1.000 metros de plataforma. 



MEZANINOS
DIVISÓRIAS
ESTANTES
DRIVE-IN
CANTILEVER
PORTA-PALLETS
FLOW-RACKS
RACKS-EXPANDÍVEIS

NOSSOS PROFISSIONAIS SÃO
ESPECIALIZADOS EM LOGÍSTICA



MAIS DE
55
ANOS DE
HISTÓRIA

Av. Henry Ford, 2430
Ipiranga - SP - cep 03109-001

Tel: 11 2272-9377

www.metalurgicacentral.com.br
acollog@metalurgicacentral.com.br



Destacando know-how, Expresso Javali é eleita Top do Transporte no segmento de plásticos

Maex Brasil fica no segundo lugar com 'jogo limpo' frente ao cliente, enquanto a Rápido Transpaulo admite surpresa com a terceira posição no prêmio. Empresas já pensam na manutenção da qualidade e projetam investimentos pesados em 2013 para expandir suas áreas de atuação.



Lima Filho, da Expresso Javali: "é importante dizer que essa premiação é vital para nós, pois mostra o reconhecimento do embarcador ao nosso trabalho"

Fm um setor industrial no qual o valor agregado da carga não é alto, as transportadoras Top do Transporte 2012 da indústria de plásticos são cobradas, primeiramente, pelo nível de serviço apresentado. Porém, se, de um lado, os embarcadores não exigem muitos cuidados específicos com o produto transportado, eles cobram o cumprimento de prazos e metas rígidas de entrega e coleta. Na eleição desta edição, o setor esteve pela primeira vez entre os avaliados com 170 empresas indicadas, o que configura plásticos como uma das maiores indústrias embarcadoras da premiação.

As três primeiras transportadoras campeãs obtiveram médias

finais de mercado superiores a quatro pontos, em um universo de zero a cinco. Para se ter uma ideia da boa avaliação das eleitas, apenas a primeira colocada, a Expresso Javali (Fone: 54 3211.8200), e a terceira, a Rápido Transpaulo (Fone: 51 3538.5000), obtiveram notas pouco abaixo de quatro pontos em duas das cinco categorias avaliadas – no caso da campeã, apenas uma, em gestão da qualidade. Já a Maex Brasil (Fone: 11 4133.2995), vice-líder, não ficou abaixo dos 4,20 pontos em nenhum quesito.

Os números comprovam o porquê das três companhias terem sido eleitas as melhores do ano no segmento de plásticos. Se notarmos apenas o índice mais valioso

na opinião dos embarcadores, facilmente constatamos as altas notas aferidas pelas empresas à Expresso Javali, Maex Brasil e Rápido Transpaulo. Outro ponto que valoriza o desempenho das três transportadoras foi a forte concorrência para se chegar às mais bem cotadas pelo mercado.

Primeira colocada no segmento, com média geral 4,31, a Expresso Javali atribuiu a posição a três fatores: know-how, área de atuação e flexibilidade. "Temos um conhecimento de mercado verdadeiramente amplo e sabemos utilizar nossas ferramentas, sobretudo de informação, a serviço do cliente. É importante dizer que essa premiação é vital, pois mostra o reconhecimento do



Setor estreante na premiação, vencedores do Top do Transporte 2012 em plásticos mostram seu diplomas

embarcador ao nosso trabalho e nós estamos honrados com este resultado”, explica o gerente da filial Campinas da Expresso Javali, Aldo Lima Filho.

A maleabilidade nas negociações também é fator preponderante na Maex Brasil, enquanto a busca pela informação exata é destacada pela Rápido Transpaulo. Esta última, inclusive, admite surpresa com a posição no setor de plásticos, premiada na terceira posição do Top do Transporte 2012. A supervisora comercial da companhia, Andréa Costa, revela que a satisfação é grande pelo momento que a transportadora passou. “Para nós é uma surpresa subir ao palco em plásticos. Passamos por um ano turbulento, com bastante adrenalina, e mesmo assim fomos um dos vencedores. Isso indica que mesmo com dificuldades, a Trans-

paulo está fazendo bom trabalho e sendo vista pelos clientes”, destaca Andréa.

Atualmente, as transportadoras em todo o Brasil têm elaborado diversas estratégias para atender cada vez melhor o embarcador. Os planos de execução passam por investimentos, processos de gestão e adequação às novas normas. No geral, as empresas customizam suas operações aos moldes de cada cliente com flexibilidade e transparência. Esse sistema não é simples, mas traz uma fidelização diferencial às companhias.

“A informação precisa, sempre sem mentir ao cliente, cria uma confiança particular. Hoje estamos preocupados em ser transparentes para que a indústria do plástico organize sua logística com base na informação”, ressalta o administrador da Maex Brasil, Mardonio

Aurélio de Oliveira Saraiva.

Entre as três empresas vencedoras no setor de plásticos, nenhuma delas atua exclusivamente com o produto, apesar de terem sido agraciadas neste segmento. Todas são transportadoras de outros insumos e/ou equipamentos industriais, mas classificam o plástico como parte importante de toda a cadeia. A Maex Brasil, por exemplo, avalia a entrada no setor como uma tendência de mercado. Atualmente, são muitos clientes nesta área, mas o plástico não foi um ponto de atuação previamente planejado.

O foco das empresas é bem diversificado, abrangendo grande parte do País, com exceção da Maex Brasil. A transportadora está sediada em Campinas, SP, e além da região em que está localizada e da cidade de São Paulo, SP, atende o Distrito Federal e

os estados de Goiás e Tocantins. Já a Expresso Javali e a Rápido Transpaulo têm em comum suas sedes gaúchas – em Caxias do Sul e Canoas, respectivamente. A diferença é que a líder da pesquisa restringe sua atuação aos estados das regiões Sul e Sudeste, enquanto a terceira também engloba o Centro-Oeste do País.

INVESTIMENTOS

O desejo de expandir os negócios também está presente em todas as transportadoras premiadas. A estratégia das empresas é composta por planos fechados, alguns inclusive com processos já em andamento. Por outro lado, a manutenção da qualidade do trabalho que as levou ao pódio também é desafiante. É comum as empresas adiarem projetos de expansão e melhoria em prol da estruturação das áreas já atendi-



Sala de Bateria Modular

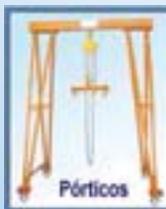



Easytec
Indústria e Comércio Ltda.
CNPJ: 08.962.340/0001-17

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



Caixa para Bateria Tracionária



Pórticos



Estrados
Hardwork



Carrinhos
Hardwork



Carrinho para
Manutenções

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

Rua Ely do Amparo, Lt 05 - Guarajuba - Paracambi - RJ - CEP. : 26.6000-000



Eduardo Alves, químico da Maex Brasil, representou a segunda colocada no Prêmio. Empresa não ficou abaixo dos 4,20 pontos em nenhum critério



Andréa, da Transpaulo: "foi uma surpresa subirmos ao palco em plásticos, mas o Prêmio indica que a Transpaulo está fazendo um bom trabalho"

temos um trabalho consolidado nos locais onde já atuamos", lembra Lima Filho. Já a Maex Brasil implantou seu projeto para atender demandas no restante do Estado de São Paulo, sobretudo com a filial de Ribeirão Preto, SP. Os estados de Minas Gerais e Rio de Janeiro também estão na pauta da transportadora em longo prazo, como a Rápido Transpaulo, que almeja atuar na região Nordeste com uma filial em cada Estado.

Não apenas as expansões de atuação, mas os recursos diretos nas empresas estão pré-agendados. As transportadoras investem constantemente em Tecnologia da Informação e renovação e ampliação de frota, pois a média de idade dos veículos cresce rapidamente. Tomando como exemplo a Maex Brasil, a destinação de verbas para ampliar a quantidade de caminhões deve alcançar a cifra de R\$ 10 milhões em 2013. Em seguida, há investimentos previstos para especialização de profissionais e melhor personalização do trabalho de acordo com os perfis dos clientes.

O trabalho de prevenção de acidentes e manutenção dos veículos é bem elaborado entre as campeãs. Com exceção da Maex Brasil, que atualmente tem uma frota de apenas sete veículos e bastante jovem, as empresas apresentam planos específicos de manutenção. Mesmo com caminhões bastante recentes, a Maex Brasil pauta seus cuidados através de um check list rigoroso. "Trabalhamos com caminhões novos, mas mesmo que fiquem mais velhos nós temos a

obrigação de prevenir acidentes. A manutenção preventiva é cara, mas torna-se bem mais barata do que a corretiva", avalia Saraiva.

AGREGADOS E LEI DOS MOTORISTAS

Igualmente importante à frota própria, as transportadoras sempre utilizam parceiros para cumprir os prazos de entrega dos fretes. Não raro, as frotas agregadas chegam até a serem maiores que as próprias, apesar de as empresas não classificarem este método como o ideal. Transportadoras grandes, como é o caso das três empresas Top do Transporte no setor de plásticos 2012, chegam a trabalhar com cerca de 100 parceiras, com contratos bastante detalhados. É um serviço considerado importante, pois são raras as transportadoras que atendem toda sua área de atuação com frota própria.

"Realmente, é um trabalho bastante comum e indispensável para nós, já que toda transportadora trabalha com parceiros, e conosco não é diferente. Mas a cobrança é muito grande em cima do agregado, bem maior do que na frota própria. Afinal, não é um funcionário diretamente nosso, mas ele está entregando produtos com a marca Transpaulo. Precisamos ser rigorosos", revela Andréa.

Outro fator bastante destacado pelas transportadoras do setor de plásticos é a nova Lei 12.619, conhecida como "Lei dos Motoristas". A grande maioria das empresas não concorda com a imposição da nova legislação, apesar de reconhecerem que os motoristas precisam de maior

descanso e preparo. Os reflexos também são evidentes, mas menores que as críticas do setor de transportes.

"No Brasil, cria-se uma lei e não dão condições para cumpri-la. Não existe suporte por aqui para que a lei seja cumprida. No Rodoanel, por exemplo, não tenho onde parar. Daqui até Goiás contam-se nos dedos os postos em que o caminhoneiro pode parar e descansar. Na verdade, isso só fará os custos subirem para os embarcadores e transportadores. Somos a favor do descanso, mas desde que haja estrutura para isso", critica Saraiva, da Maex Brasil.

MERCADO

O sentimento é de queda no comportamento do mercado de plásticos em 2012. As previsões das transportadoras não foram cumpridas em nenhuma das empresas. O aquecimento do setor não foi linear, sobretudo com uma espécie de divisão entre o primeiro e o segundo semestre.

"Em um segmento que é bastante ramificado, o plástico acompanhou o mercado e apresentou dois momentos distintos. Foi surpreendentemente positivo no primeiro semestre e recuou na metade final do ano. No geral, o crescimento ficou abaixo do esperado, mas deve encerrar o ano positivo", classifica o gerente da Expresso Javali.

Em contrapartida, para o próximo ano, todas as transportadoras esperam crescimento forte. Na Expresso Javali, a meta está estabelecida na ordem de 15% a 18%, enquanto que a Maex projeta 20% a 25%. 

Elites da Indústria de Plásticos				Notas de Performance de Custos			Notas de Performance de Serviço				Média final de mercado
Ordem	Ranking	Transportadora	Votos	Custo benefício	Capacidade de negociação	Média de custos	Nível de serviços	Gestão de qualidade	Tecnologia e informações	Média de serviços	
1	1	Expresso Javali S/A	3	4,67	4,33	4,50	4,33	3,67	4,33	4,11	4,31
2	2	Mardonio Cargo Express Transportes Ltda. - Maex Brasil	5	4,20	4,40	4,30	4,20	4,20	4,20	4,20	4,25
3	3	Rápido Transpaulo Ltda.	3	4,33	3,67	4,00	4,33	3,67	4,33	4,11	4,06

**O ANIVERSÁRIO É NOSSO
MAS O PRESENTE É SEU.**



Fevereiro é o aniversário da Revista Logweb. São 11 anos; e para comemorar nós vamos dar um presentação para vocês. Quem anunciar especificamente nesta edição, vai ganhar um presente. Não é um presentinho não, é um **PRESENTAÇÃO**.

FALE AGORA COM O NOSSO COMERCIAL E APROVEITE ESSA ÚNICA CHANCE.



**IMPERDÍVEL
PRESENTAÇÃO**

SE FOR LOGÍSTICA, ESTÁ NAS PÁGINAS DA REVISTA LOGWEB.

Não perca tempo, reserve agora o seu espaço

REVISTA
Logweb

Rua dos Pinheiros, 240 - Cj. 12 - Tel.: 11 3081-2772
Contato comercial: comercial@logweb.com.br
Acesse nosso site: www.logweb.com.br
Twitter: [logweb_editora](https://twitter.com/logweb_editora)



Transportadoras da indústria química/petroquímica comemoram Prêmio Top do Transporte 2012

Representantes das vencedoras na categoria – Cavalinho, Salvan - Transal e a Transduarte – falam sobre a importância da premiação, dos investimentos e das dificuldades dentro do segmento. Afinal, transportar produtos perigosos não é fácil.



Quadros, da Transportes Cavalinho: "essa premiação é de grande importância. Ela nos tranquiliza, porque mostra que estamos fazendo um bom serviço"

Transportar produtos perigosos no Brasil não é uma das tarefas mais fáceis. As empresas de transporte que atendem as indústrias desse segmento têm de investir em treinamentos específicos para os motoristas, obter as licenças ambientais, estaduais e federais e, ainda, lidar com toda a gama de dificuldades que qualquer tipo de transporte exige.

Dentro desse cenário, é de grande valia ter o reconhecimento dos clientes como uma das melhores transportadoras a atender ao mercado, como é o caso das vencedoras do Prêmio Top do Transporte 2012 na categoria

indústria químico/petroquímica.

Através da média dos votos de 51 embarcadores do segmento, a Transportes Cavalinho (Fone: 19 3874.3579), a Transportadora Salvan - Transal (Fone: 48 3411.1000) e a Transduarte (Fone: 11 3643.0404) consagraram-se vencedoras dentro do segmento.

"Uma premiação como essa é de grande importância. Ela nos tranquiliza, porque mostra que estamos fazendo um bom serviço. Acredito que recebemos o Prêmio por conta do nosso trabalho e do nosso atendimento, dentro dos quais o cliente tem se sentido satisfeito", comemora Ivan de Quadros, gerente operacional da Transportes

Cavalinho, que ficou em 1º lugar com média final de 4,31 pontos.

"O Top do Transporte é uma premiação fundamental para o nosso setor, porque ninguém melhor que o mercado para falar quais são as transportadoras mais bem avaliadas de cada segmento. Essa é a legitimidade do Prêmio, quem escolhe são os embarcadores", também comenta Carlos Panham Neto, gerente da unidade São Paulo da Transduarte - 3º lugar na categoria, com média de 4,22 pontos.

Com um volume mensal de cinco mil cargas, a Cavalinho, que durante 10 anos focou seu trabalho na entrega de refrigerantes, hoje dedica 95%



Representantes das transportadoras indicadas na categoria Indústria química/petroquímica recebem certificado da premiação

do serviço à indústria química. Para manter o bom nível de serviço, a empresa investe constantemente no treinamento de seus funcionários.

“Temos um centro de treinamento em nossa sede, no Rio Grande do Sul. Lá os motoristas ficam confinados durante cinco dias tendo diversos tipos de aulas e orientações, como de orçamento econômico, carregamento dos produtos e até a maneira correta de se alimentar. E a cada dois anos eles refazem esse treinamento”, explica Quadros.

Com sua 4ª indicação ao Prêmio, a Salvan - Transal, com 4,22 pontos, ficou em 2º lugar no setor, mesma posição que alcançou em 2011. “Acredito que o reconhecimento que tivemos através do Prêmio

é fruto do nosso trabalho junto aos clientes nesses últimos 20 anos. Investimos constantemente na qualidade do serviço de transporte, na reparação da frota, no atendimento e na negociação. Tudo para atender melhor”, explica Lucas Salvan, diretor financeiro da empresa.

Voltada para cargas fracionadas, a Salvan-Transal possui 250 veículos próprios e tem 90% de suas mercadorias da filial de São Paulo ligadas à indústria químico/petroquímica. Segundo Lucas, anualmente a empresa investe cerca de R\$ 650 mil apenas com licenças e seguros.

“Trabalhamos com todas as licenças que o mercado exige, com o intuito de conseguirmos sempre transportar com segurança e qualidade. Além

disso, temos um calendário de treinamento para todas as equipes, inclusive a dos motoristas. O treinamento ocorre de quatro em quatro meses”, explica ele.

Dentro da Transduarte, a indústria química também é foco, ocupando 60% das três mil toneladas de entregas feitas mensalmente. Para Panham Neto, a empresa conquistou o Prêmio devido à agilidade na informação e ao bom atendimento oferecido, o que gera confiabilidade junto aos clientes.

“Prestamos há 16 anos um bom serviço, e nosso cliente tem confiança de que a mercadoria vai chegar ao destino. No caso de acidente, sempre fazemos com que qualquer reembolso seja realizado o mais rápido possível”, afirma o executivo.

INVESTIMENTOS

Para conseguirem atender todas as exigências que a indústria impõe e se manterem entre as melhores do segmento, as vencedoras do Prêmio Top do Transporte neste segmento têm investido constantemente na renovação de suas frotas e equipamentos e já planejam novidades para 2013.

Com a inauguração recente de três novas filiais em Santa Catarina, nas cidades de Blumenau, Criciúma e São João Batista, a Transduarte já tem planos de expandir sua atuação para o Vale do Paraíba, no interior de São Paulo, e, também, pelo Noroeste do Estado.

“A expansão da empresa começará logo no início de 2013. Os investimentos desse ano foram ligados à renovação da frota. Compramos 50

Economia e qualidade na movimentação de carga.



R17 Active
Capacidade de carga 1,7 ton



T20SP
Capacidade de carga 2,0 ton



H25
Capacidade de carga 2,5 ton



Selecite a loja de um de nossos representantes:

Linde Empilhadeiras

Rua Victorino, 134 - Barueri - SP - Brasil comercial@linde-mh.com.br www.linde-mh.com.br

Assistência Técnica em toda a territory nacional!

Tel.: (11) 3604-4755



Lucas, da Salvan - Transal: "investimos constantemente na qualidade do serviço, na frota, no atendimento e na negociação. Tudo para atender melhor"



Panhams Neto, da Transduarte: faltam estímulos do governo para as empresas de transporte investirem em novos veículos e traçarem mais rotas

caminhões, utilizados tanto na substituição de veículos antigos, como na ampliação. Também trabalhamos constantemente no treinamento dos motoristas dentro da matriz. Empresas

como a Suatrans são parceiros nesses treinamentos", diz Panhams Neto, que também fala sobre as expectativas de crescimento da empresa. "Este ano tivemos até um crescimento, apesar das dificuldades por conta da retração do mercado. Nossas perspectivas são de 15% a 17% e, para 2013, queremos seguir na mesma linha de crescimento", afirma ele.

Com um faturamento de R\$ 130 milhões em 2011, as expectativas dentro da Transportes Cavalinho é que a empresa cresça entre 8% e 10% em 2012, se comparado com o ano anterior.

"No primeiro semestre deste ano a demanda foi baixa, fazendo com que o mercado praticasse preços menores, o que não atendeu as nossas expectativas. Mas, com nossos investimentos em equipamentos, compra de 100 veículos e, também, com a melhora do atendimento, temos expectativas de crescer. E queremos continuar ganhando o Top do Transporte nos próximos anos", diz Quadros.

Na Salvan - Transal, as expectativas também são de crescimento. A empresa tem perspectivas de crescer 10% este ano e mais 10% em 2013. "Como trabalhamos por semestre, posso dizer que o 2º foi melhor. De janeiro a julho não tivemos uma crise no mercado, ele apenas se manteve estável, e em agosto ano não foi ruim, tivemos um crescimento positivo", diz Lucas.

DIFICULDADES DO MERCADO

Mesmo comemorando os resultados, as transportadoras

que atendem a indústria química e petroquímica sabem que o transporte para esse setor tem problemas.

Entre os destacados pelos executivos das três empresas estão as dificuldades com as diversas licenças exigidas, a nova Lei dos Motoristas e a infraestrutura das estradas brasileiras.

"Para se transportar produtos perigosos no Brasil são exigidas inúmeras licenças para cada Estado. Falta uma legislação mais integrada, porque estamos dentro do território nacional, assim seria mais fácil se houvesse uma unificação das licenças. Na Argentina, por exemplo, não existe tanta burocracia de um estado para outro", comenta Quadros, da Transportes Cavalinho.

Para Lucas, da Salvan - Transal, além das licenças, a restrição de veículos e a nova Lei dos Motoristas também dificultam o transporte desses produtos. "Os clientes, hoje, exigem uma qualidade, uma certificação das transportadoras que trabalham com produtos perigosos e, na verdade, as licenças estão mais ligadas a essa exigência do que à fiscalização, que pouco é feita. Outro ponto é a restrição de tráfego em cidades como São Paulo e a nova Lei dos Motoristas que, devido às restrições na jornada de trabalho, nos obriga a ter dois motoristas em cada veículo, o que nem para eles é bom, já que antes podiam ter um dia de folga a cada viagem e agora não, porque mesmo que

não estejam dirigindo, têm de acompanhar o outro na estrada. Essas mudanças fizeram o nosso custo aumentar quase 30%", explica ele.

Dentro da Transduarte, as exigências da nova Lei dos Motoristas também fizeram com que a empresa colocasse dois motoristas em cada veículo, aumentando os custos do frete, o que não tem sido bem aceito pelo mercado.

"As tentativas de repassar esses custos para o mercado não tem sido aceitas, isso porque algumas empresas ainda não se adequaram às exigências da lei. Por conta dessa diferença de valores, a concorrência direta com elas gera desvantagens. Também sofremos com as estradas brasileiras. Como nossa matriz fica no Rio Grande do Sul, sempre temos que fazer o trajeto até a filial de São Paulo, e o número de acidentes na Rodovia Régis Bittencourt causa diversos atrasos", diz Panhams Neto. "Acredito que faltam estímulos do governo para que as empresas de transporte possam investir em novos veículos, traçar mais rotas de entrega e, assim, contratar mais funcionários. Caso as transportadoras tivessem entrado na desoneração da folha de pagamento anunciada pelo governo, já teria sido uma grande ajuda para o setor. Transportamos o PIB do país, se o governo não se preocupar com nós, é difícil haver grandes mudanças", conclui ele. **Logweb**

Eleitos da Indústria Química/Petroquímica				Notas de Performance de Custos			Notas de Performance de Serviço				Média de final de mercado
Ordem	Ranking	Transportadora	Votos	Custo benefício	Capacidade de negociação	Média de custos	Nível de serviços	Gestão de qualidade	Tecnologia e informações	Média de serviços	
1	1	Transportes Cavalinho Ltda.	3	4,33	4,00	4,17	4,67	4,33	4,33	4,44	4,31
2	2	Transportadora Salvan Ltda. - Transal	5	4,20	4,40	4,30	4,00	4,00	4,40	4,13	4,22
3	3	Tede Transportes Ltda. - Transduarte	3	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	3,67	4,11	4,22



*Que a logística do Natal
esteja presente o ano todo.*

Revista

Logweb



Vencedoras na categoria **indústria têxtil** esperam crescer de 10% a 18% até o fim do ano

Comemorando a vitória no Prêmio Top do Transporte 2012, executivos da Ativa, da Patrus e da Expresso Jundiá falam sobre as dificuldades do mercado nacional, investimentos e perspectivas para o ano de 2013.



Cilene, da Ativa: "ficamos muito felizes em receber o Prêmio. A divulgação e o marketing que ele traz para a empresa são muito importantes"

Através da média dos votos de 42 embarcadores do setor, as transportadoras Ativa Distribuição e Logística (Fone: 11 2902.5000), Expresso Jundiá Logística e Transporte (Fone: 11 2152.6128) e a Patrus Transportes Urgentes (Fone: 31 2191.1001) foram eleitas as vencedoras do Prêmio Top do Transporte 2012 na categoria indústria têxtil.

Com média final de mercado de 4,45 pontos, a Ativa ficou em 1º lugar, seguida pela Expresso Jundiá em 2º lugar, com 4,28 pontos, e pela Patrus Transportes em 3º lugar, com 3,99 pontos.

A Ativa opera com 40% de frota própria e os outros 60% com veículos agregados.

Em suas operações, a transportadora trabalha com cerca de 500 veículos e equipamentos, com uma movimentação média de oito mil toneladas de produtos por mês.

"Ficamos muito felizes em receber o Prêmio. Ele é o reconhecimento de todo o trabalho que fazemos.

A divulgação e o marketing que ele traz para a empresa são muito importantes", comemora Cilene Raucci, gerente comercial da Ativa Logística.

Dentro da Expresso Jundiá, a indústria têxtil ocupa quase 10%

das cerca de dez mil toneladas de produtos transportados mensalmente.

"É muito importante receber uma premiação como essa, em que o nosso próprio cliente reconhece o trabalho realizado. Temos como filosofia sermos para o cliente uma transportadora com nível de informação de uma consultoria. Nosso objetivo é sempre antecipar o problema para controlar a situação antes", diz Ademir Panzan Jr., gerente nacional comercial da Expresso Jundiá.

Na Patrus, que trabalha com 800 veículos e cerca de 500 mil entregas por



Representantes das transportadoras finalistas na categoria indústria têxtil sobem ao palco receber o certificado da premiação

mês, a indústria têxtil e de confecções ocupa 20% de tudo o que a empresa transporta. "Mas essa porcentagem pode ser diferente por conta das classificações de cada indústria. A Alpargatas, por exemplo, está inserida dentro do setor têxtil no Prêmio, mas para nós ela entra em outra categoria, já que é responsável pela fabricação de produtos como as Havaianas", explica Marcelo Patrus, diretor da Patrus Transportes.

Há cinco anos realizando o tracking dos pedidos, o diretor da Patrus acredita que a transportadora foi vencedora do Prêmio devido ao alto nível de serviço. "Temos hoje um desempenho de 98% dos pedidos acordados, cumpridos no prazo certo", afirma ele.

DESAFIOS

Apesar de atenderem a 2ª indústria de transformação que mais emprega no país, perdendo apenas para alimentos e bebidas (dados da ABIT – Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção), os vencedores da categoria indústria têxtil do Prêmio Top do Transporte 2012 sabem que o setor enfrenta diversos desafios no Brasil.

Entre as maiores dificuldades apontadas pelos executivos está a mobilidade urbana dentro de cidades como São Paulo e a nova Lei dos Motoristas.

"Com as restrições de veículos em várias cidades temos problemas com as cargas agendadas, em que os produtos só podem ser transportados sozinhos, e dentro da Expresso Jundiá elas representam de 20% a 30% de todo o volume

transportado. Tivemos de aumentar o número de veículos urbanos de carga (VUCs), o que piora o trânsito e aumenta os custos da operação. Outro problema que enfrentamos é com a malha viária brasileira. Não existem novas construções, elas são as mesmas há 20, 30 anos, mas o fluxo de veículos ao longo desse tempo aumentou muito", explica Panzan Jr.

A gerente comercial da Ativa Logística diz que a empresa também sofre com as restrições. "O problema não é com os embarcadores, mas com a legislação. Temos várias áreas com restrição nos horários de circulação, o que dificulta as entregas. Para um cliente dentro de um shopping, por exemplo, tenho que entregar num horário em que o veículo de grande porte não tem permissão para

circular, então, sou obrigada a enviar quatro, cinco veículos ao mesmo local para conseguir fazer a entrega. Tudo isso onera os custos dessa operação", afirma Cilene.

Já para o diretor da Patrus Transportes, além das dificuldades com relação às restrições urbanas e à mudança na jornada de trabalho dos motoristas, também existe uma marginalização do setor de transportes no Brasil.

"Somos o elo entre a indústria e o varejo, temos dois clientes ao mesmo tempo: o nosso direto e o cliente do nosso cliente, que se não receber a mercadoria em dia, se queixa do mau atendimento. E a nova Lei dos Motoristas e as restrições de circulação de determinados veículos fizeram com que aumentassem as dificuldades

Linha Completa de Carrinhos e Suportes



A melhor tecnologia

Nova linha de carregadores de baterias tradicionais



New Charger S 9.1

www.jlweletromax.com.br

Informações

- Soft-Start
- Tempo de descanso da bateria programada
- 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
- Sistemas de rede (RS-485)

Retrofitting

● 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

Acessórios

- Sonda de temperatura
- Termômetro, Densímetro
- Conectores nacionais e importados
- Placa de circuito
- Cabo de rede

Carrinhos e Suportes

- Linha completa para movimentação e organização de carregadores e baterias

Manutenção

- Preventiva e corretiva
- Equipe treinada para realização de manutenção de carregadores de baterias de qualquer marca ou modelo

Terceirização

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

Tel.: +55 19 **3491-6163** Fax: +55 19 **3491-6118**
comercial2@jlweletromax.com.br



Panzan Jr., da Expresso Jundiá: "é muito importante receber uma premiação como essa, em que o nosso próprio cliente reconhece o trabalho realizado"



Marcelo, da Patrus: "apesar da importância que tem na economia, nosso setor ainda é muito marginalizado. Por isso, a iniciativa do Prêmio é única"

com relação ao cumprimento dos prazos", explica. "Apesar do setor de transportes ter uma grande importância na economia, ele ainda é muito marginalizado, por isso, a iniciativa da *Logweb* e da *Frota&Cia* é única. Vocês

ajudam a mostrar que não ficamos devendo a nenhum player do mercado mundial. Reconhecem o bom desempenho do transporte de carga, que é uma das mais complexas e difíceis operações de se realizar no Brasil", completa Marcelo.

INVESTIMENTOS

Para conseguir suprir as dificuldades que enfrentam na hora da entrega, a Transportadora Patrus investe constantemente no treinamento e aprimoramento de suas equipes e na compra de equipamentos e veículos, além de em programas e benefícios motivacionais para seus funcionários.

Segundo Marcelo, o objetivo da empresa é sempre obter o maior nível possível de serviço. "Cumprir os prazos está na alma da Patrus. Estamos sempre preocupados em ter um grande nível de serviço, e para isso investimos constantemente em TI, em equipamentos e frota. Outro ponto é o investimento nos funcionários. Empresas são pessoas. Você precisa investir em treinamentos e benefícios, como participação nos lucros, refeitórios, dormitórios para motoristas. Também tem que cumprir com os compromissos, como salário em dia. Com pessoas motivadas, você tem menos acidentes nas rodovias", afirma ele.

Dentro da Expresso Jundiá também há investimentos ligados aos funcionários. "Para o motorista ser contratado, ele precisa atender alguns pré-requisitos, como ter o curso MOPP – Movimentação

Apesar de atenderem a 2ª indústria de transformação que mais emprega no país, os vencedores em indústria têxtil enfrentam muitos desafios

Operacional de Produtos Perigosos e de direção defensiva. Após a contratação, ele receberá um treinamento supervisionado, em que durante todo o tempo que estiver trabalhando conosco seu desempenho na estrada será acompanhado e avaliado. Caso ocorra algum incidente, ele receberá uma nova orientação", explica Panzan Jr.

Já na Ativa Logística, que em agosto fez a mudança de suas instalações para um novo CD com cerca de 25.300 m², sendo 13.000 m² de área construída, localizado no Parque Novo Mundo, em São Paulo, SP os investimentos para os próximos anos estão ligados à especialização da empresa na entrega para outros setores da indústria. "Para entrarmos no setor têxtil fizemos todo um mapeamento das empresas do segmento. Agora queremos fazer esse mesmo trabalho nas indústrias de eletrônica, TI,

calçadista e na de autopeças, onde vamos buscar o mercado refinado, e não o das montadoras. Esse processo deve começar logo no início de 2013", explica Cilene.

Com esses investimentos, as expectativas dentro da Ativa Logística são de que a empresa obtenha um crescimento de 18% em 2012, se comparado com o ano anterior.

Na Expresso Jundiá, mesmo não atingindo os números esperados, a transportadora ainda tem perspectiva de apresentar um bom crescimento. "Nossa expectativa inicial para 2012 era de 18%, se comparado com o ano anterior. Mas o mercado esteve muito recesso ao longo desse ano, houve muita estagnação da economia, então devemos crescer 10% em 2012. Já para 2013 esperamos ter um aumento de 15% no faturamento", diz Panzan Jr.

Dentro da Patrus, a previsão de crescimento para este ano é de 15%, se comparado com o ano anterior, e para 2013 as expectativas são de 20%. "Ao longo dos últimos cinco anos, crescemos sempre 20%, mas com a crise econômica mundial e a retração do mercado brasileiro, achamos esse crescimento, um pouco abaixo do esperado uma vitória. Em 2013 iremos investir R\$ 30 milhões na ampliação de terminais, em automação e TI, frota e no treinamento de funcionários. Estamos nos preparando para voltar ao patamar de 20% de crescimento, mas sem perder o nível de serviço que temos", conclui Marcelo. 

Eleitos da Indústria Têxtil				Notas de Performance de Custos			Notas de Performance de Serviço				Média de final de mercado
Ordem	Ranking	Transportadora	Votos	Custo benefício	Capacidade de negociação	Média de custos	Nível de serviços	Gestão de qualidade	Tecnologia e informações	Média de serviços	
1	1	Ativa Distribuição e Logística Ltda.	10	4,50	4,50	4,50	4,40	4,30	4,50	4,40	4,45
2	2	Expresso Jundiá Logística e Transporte Ltda.	5	4,20	4,00	4,10	4,60	4,40	4,40	4,47	4,28
3	3	Patrus Transportes Urgentes Ltda.	6	4,17	3,33	3,75	4,50	4,00	4,17	4,22	3,99

Uma feira como você quer: muito movimentada.

www.presenca.com.br

MDA

SOUTH AMERICA

Evento
simultâneo



A primeira edição da **CeMAT SOUTH AMERICA** foi um sucesso. Em 2013 promete ser ainda mais movimentada. A área de exposição aumentou e, desde já, um forte esquema de visitação está sendo preparado. Fora isso o evento acontece em conjunto com a **MDA - Motion, Drive & Automation**, que estreia por aqui. Reserve já o seu estande. E movimente seus negócios.

CeMAT SOUTH AMERICA 2013
Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística

19- 22 Março 2013

Centro de Exposições Imigrantes - São Paulo - SP
14h às 21h

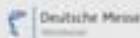
CeMAT
SOUTH
AMERICA

INFORMAÇÕES E RESERVAS

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

www.cemat-southamerica.com.br

Patrocinador Oficial



www.hanover.com.br

Patrocinador Oficial



Patrocinador Oficial



Patrocinador Oficial



Operador de Sistema Oficial





Nova categoria, **Preferência Nacional**, premia Braspress, TNT e Atlas como as mais lembradas

Criada para homenagear as transportadoras com maior número de indicações em toda a Pesquisa do Prêmio, a categoria mostra a importância das maiores companhias de transporte do país para os embarcadores de cada setor.

A nova categoria do Prêmio Top do Transporte 2012, Preferência Nacional, revelou a transportadora mais lembrada entre os embarcadores de carga do país: a paulistana Braspress (Fone: 11 2188.9000). E a diversificação de setores atendidos pela companhia foi fundamental para que esse reconhecimento chegasse às mãos da Braspress, de acordo com o presidente Urubatan Helou. “Este é um planejamento estratégico antigo de nossa empresa. Em 2012 devemos chegar perto de 1 bilhão de faturamento e nosso maior cliente não representa mais que 1,3% sobre esse montante. Isso revela como a nossa carteira comercial é pulverizada”, relata. Para o dirigente, não se pode depender apenas de uma atividade econômica, pois no momento em que essa atividade vivenciar um processo de recessão, todo seu ramo econômico sofrerá as consequências.

Por esse e outros motivos, Helou dirige seu negócio com foco na pluralidade econômica. “Todos os segmentos econômicos do mercado oferecem bons e maus produtos para serem transportados. Em cada um desses segmentos, pingamos aquilo que podemos transportar com a maior



À direita, Helou, presidente da Braspress. À esquerda, Giuseppe Lumare Jr, diretor comercial da empresa, que recebeu o prêmio por ocasião do evento

qualidade possível. E é por isso que somos lembrados em todos eles”, analisa. E o que é indispensável para ser top of mind? “Trabalhar 24 horas por dia em seu negócio”, diz, sem pestanejar, o dirigente da transportadora preferida do Brasil.

A TNT Mercúrio (Fone: Fone: 11 3573.7700) foi a segunda empresa mais citada pelos embarcadores de carga do país, feito que também não ocorre por acaso: a companhia é referência mundial e uma das maiores transportadoras de carga expressa do Brasil,



com mais de 8 mil funcionários e 2,5 mil veículos próprios, e a estrutura operacional da companhia disponibiliza opções em transporte rodoviário e aéreo, doméstico e internacional. Na festa de entrega do Prêmio Top do Transporte 2012, concedido pelas revistas *Logweb* e *Frota&Cia*, Álvaro Gotuzzo, representante da TNT Brasil, subiu ao palco para receber o prêmio.

A terceira colocada na categoria Preferência Nacional, a Atlas Transportes e Logística (Fone: 11 2795.3100), possui

seu lugar assegurado entre os mais notáveis transportadores de cargas do Brasil há mais de seis décadas. E a excelência e alta performance nos serviços foram os responsáveis pelo reconhecimento vindo com o prêmio Top do Transporte, em categoria tão louvável. “Este prêmio é motivo de orgulho e alegria para a Atlas, pois acreditamos que a excelência e a alta performance nos serviços que prestamos são diferenciais reconhecidos pelo mercado”, ressalta Cleantão Camargo, gerente comercial de filiais. “É também um reconhecimento do esforço de nossas equipes, que trabalham com o foco nos indicadores de desempenho e na melhoria contínua dos serviços”, acrescenta.

O TRABALHO DAS VENCEDORAS

Na Braspress, novos clientes surgem na mesma proporção em que novos negócios são prospectados pela empresa, explica Helou. “Há uma simbiose: somos uma empresa com uma estrutura nacional. Atendemos o país inteiro, através de uma rede de 108 filiais. Somos quase 7 mil funcionários em todo o território nacional. Dentro desse quadro temos pelo menos entre 700 e 800 pessoas ligadas à área comercial, que

Prêmio Top do Transporte 2012

Ranking Preferência Nacional

Ranking		Indicações	Segmentos Industriais
1	Braspress Transportes Urgentes Ltda.	76	11
2	TNT Mercúrio Cargas e Encomendas Expressas S/A	64	12
3	Empresa de Transportes Atlas Ltda.	61	9

vão ao mercado atrás de novos potenciais clientes. Ao mesmo tempo, esses profissionais são procurados pelos novos prospects. O setor de transportes é muito desconcentrado e essa pulverização cria a necessidade de irmos atrás de novos e possíveis clientes no mercado”, afirma.

O presidente da companhia também enfatiza que os colaboradores têm de estar

em perfeita sintonia com o trabalho e com as necessidades de aperfeiçoamento, em todos os níveis, para que os serviços sejam bem realizados. “Essencialmente, todos têm de estar profundamente comprometidos com o negócio. Como complemento, é essencial que possuam formações técnicas. Uma empresa de serviços é fundamentalmente

uma empresa de gente, de pessoas”, afirma.

Mão-de-obra qualificada, tradição e recursos tecnológicos de ponta se integram e compõem o conjunto de ferramentas necessárias para justificar o sucesso da Braspress. “São recursos que tem de estar juntos. A tradição não se mantém sem qualidade, assim como a qualidade não sobrevive sem boa mão-de-obra”, pondera. Hoje, a frota da companhia é composta por 1,3 mil caminhões, com idade média de 3 anos. “Costumo dizer que temos uma frota nova e atualizada, uma bela tecnologia de gestão, a melhor tecnologia de movimentação de cargas, os melhores terminais de apoio e de cargas, mas tudo isso é efêmero e tem um valor material, ou seja, pode ser adquirido com dinheiro. Mesmo sem o dinheiro, é possível ir ao

banco e fazer um empréstimo para a aquisição desses bens. O que não é possível comprar são as pessoas. Esse é o maior patrimônio, o maior ativo de uma empresa de serviços”, ressalta Helou. A Braspress ainda trabalha com aproximadamente 900 agregados, em regime de exclusividade. “É um recurso absolutamente indispensável para o negócio e lamentavelmente é uma categoria que está desaparecendo, em processo de autofagia. A idade média da frota do autônomo é a maior do país, porque está sendo vítima da baixa remuneração das transportadoras”, pondera.

Por sua vez, a TNT, através das divisões operacionais TNT Mercúrio e TNT Araçatuba, trabalha atingindo mais de 5.000 municípios em todo o Brasil. Segundo informações

RODAFER

PNEUS, RODAS E GARFOS INDUSTRIAIS

✓ Pneus Sólidos

- ✓ Preto / Branco
- ✓ Liso / Tração
- ✓ Nacional / Importado
- ✓ Montagem nos aros

RODAFER

TRELLEBORG
Soluções em Pneu

GOODYEAR

✓ Pneumáticos

- ✓ Completos (com câmara e protetor)
- ✓ Preto / Branco
- ✓ Nacional / Importado



PNEUS SÓLIDOS
E PNEUMÁTICOS



- ✓ Garfos de oitão/tubo
- ✓ Garfos de alta capacidade
- ✓ Garfos de garra ISO 2328, A e B

MSI
Soluções em Rodas

- ✓ Rodas com anel de trava / bipartidas
- ✓ Aro a base de troca



- ✓ Revestimentos em poliuretano / borracha
- ✓ Ebonita
 - ✓ Nitrílica
 - ✓ Natural
 - ✓ Neoprene
 - ✓ EPDM
 - ✓ Hypalon
 - ✓ SBR
 - ✓ Clorobutí

RODAS, GARFOS E
REVESTIMENTOS

(11) 3906-1616

www.rodafer.com.br
vendas@rodafer.com.br

divulgadas pela assessoria de imprensa, a empresa cobre seis países da América Latina no modal rodoviário (Argentina, Bolívia, Chile, Paraguai, Peru e Uruguai), e, por meio da TNT Express, alcança mais de 200 países em todo o globo. A TNT mundial transporta, por semana, 4,7 milhões de documentos, amostras e cargas em mais de 200 países, utilizando uma rede de 2.653 terminais, hubs e sorters. Com mais de 30.000 veículos e 46 aeronaves, a companhia possui uma das maiores frotas rodoviária e aérea para entregas expressas porta a porta na Europa. No mundo, a empresa emprega cerca de 77 mil funcionários e registrou receita de 7,246 bilhões de euros em 2011.

Com capital 100% nacional, a Atlas oferece soluções em logística integrada e viabiliza a distribuição rodoviária e aérea

de produtos para clientes de diversos setores da economia.

Esta nova categoria da premiação dá destaque às empresas mais lembradas pelos embarcadores, por sua atuação nos mais diversos segmentos abrangidos pelo Prêmio Top do Transporte



Camargo, da Atlas: "esse é o reconhecimento do esforço de nossa equipe, que trabalha com o foco nos indicadores de desempenho e na melhoria contínua"

Iniciando suas atividades em 1952, trafegando pela primeira linha interestadual que ligava São Paulo a Aracaju, SE, a companhia aumentou substancialmente sua participação na divisão logística desenvolvendo projetos específicos, oferecendo soluções de Centros de Distribuição, exclusivos ou compartilhados, e passou a assumir operações de armazenagem e controle de estoque nas instalações do próprio cliente. "Nossa frota movimentava quase 1 milhão de toneladas por ano e atuamos fortemente nos setores de eletroeletrônicos, automotivo, têxtil, cosméticos, higiene pessoal e na indústria farmacêutica", explica Camargo. No início dos anos 90, recorda ele, a Atlas fechou parcerias com importantes companhias de aviação e incluiu o modal aéreo às suas atividades, incrementando ainda mais as soluções oferecidas aos seus clientes.

Hoje, a companhia faz parte de uma seleta lista junto às maiores transportadoras do Brasil e possui 56 filiais estrategicamente localizadas nas cinco regiões do País, 3.500 funcionários e 1,8 mil veículos (500 próprios e 1,3 mil agregados) para operações de coleta, transferência e entrega de cargas.

OS INVESTIMENTOS DAS VENCEDORAS

Com o prêmio de primeiro colocado no Ranking de Preferência Nacional nas mãos, Helou, da Braspress, revela uma responsabilidade profissional muito forte. "Em 35 anos de existência, não há um único avanço ou modificação na Braspress que não tenha sido milimetricamente pensado e avaliado. Todas nossas conquistas aconteceram por força de um planejamento e um esforço pessoal e conjunto, meu e de minha equipe, e por força daquilo que economicamente foi propiciado pelo país. A partir de 1994, com o Plano Real,

COBMETAL
 PABX: (11) 4187-3424
 www.cobmetal.com.br
 cobmetal@cobmetal.com.br

PORTAS DE ELEVAÇÃO PLANEJADAS PARA ATENDER O SEGMENTO LOGÍSTICO

tivemos uma estabilização monetária e a grande maioria dos empresários que apostaram na produtividade conseguiu bons resultados, ao contrário dos que apostaram na especulação. Nós apostamos na produção, na iniciativa, no desenvolvimento da empresa e este (diz, apontando para o Prêmio) é o resultado que alcançamos”, avalia.

Para os próximos anos, a estratégia é de consolidação da estrutura nacional da empresa. “Vamos ampliar um pouco mais nossa rede, para 130 filiais, até o final de 2013. Queremos melhorar o atendimento de cada ponto de atuação, ficando mais próximos de mercados promissores. Na medida em que percebemos as necessidades efetivas para

melhorias, elas passam a integrar nosso planejamento”, anuncia. A Braspress deverá fechar 2012 com um aumento entre 14% e 15% no volume de carga, segundo o presidente da empresa.

A TNT vem realizando no Brasil e no mundo uma série de investimentos nos últimos anos. Em 2007, a companhia adquiriu a Expresso Mercúrio, tradicional empresa líder do mercado de transporte rodoviário, e em 2008 mudou a razão social para TNT Mercúrio, iniciando um novo ciclo de negócios no país. Neste mesmo ano, na Holanda, a TNT inaugurou seu primeiro terminal ecológico. Os conceitos de sustentabilidade foram norteadores de todo o projeto de construção do novo hub,

que dispõe de um moderno sistema de coletores de água das chuvas, aquecimento solar em todas as dependências, coleta de lixo seletiva e utilização de papel reciclado. Em 2009, a companhia divulgou a compra da LIT Cargo no Chile, conquistando, assim, uma posição privilegiada no Mercado Expresso Doméstico daquele país – uma plataforma estratégica para a Expansão na América do Sul, e, no Brasil, a aquisição da Expresso Araçatuba, uma das transportadoras mais sólidas da América Latina. O negócio conferiu à TNT o fortalecimento da liderança regional e criação da única rede de atendimento própria e completa em todo o Brasil. Novos investimentos devem ser anunciados em breve para

manter o patamar de serviços prestados em todo o globo.

Já o crescimento da Atlas, explica Camargo, se mantém de forma contínua ao longo dos anos. Apenas este ano, os aportes somarão R\$ 32 milhões, sendo 12 milhões apenas em renovação de frota, com a aquisição de 125 novos caminhões, e 20 milhões em ampliações de terminais, previstas para os centros de distribuição localizados em Salvador, BA, Manaus, AM, Espírito Santo, Cuiabá, MT, Natal, RN, Maceió, AL, e Porto Velho, RO. “Pretendemos fechar 2012 com faturamento na ordem de R\$ 630 milhões. No momento estamos trabalhando com projeção de crescimento próximo a 15%”, conclui Camargo. 

Supply Chain Engineering Logistics Consulting

Auditoria

Implementação de projetos, auditorias de desempenho, análise de custos, logística, benchmarking, análise financeira e acompanhamento de projetos

Processo

Redesenho de processos, planejamento de operações, análise de capacidade (DPL), especificação equipamentos de armazenagem, implementação em logística, de materiais, estudos de tempo e métodos, estudos de ergonomia

Engenharia

Dimensionamento e projeto de instalações, planta dinâmica – plant layout, sistemas automatizados e de distribuição, simulacões, TI (WMS, TMS, YMS, LMS, VSM, sistemas de gestão de estoque, análise de desempenho e reconstrução

Supply Chain

Planejamento estratégico, seleção de localidade, modelagem de fluxo logístico, otimização de rotas, análise e implementação de estratégias de manufatura, lean manufacturing, theory of constraints, ERP-MRP



connexion
Supply Chain Engineering



Alphaquip	19
Ativa	31
Bauko	60
Belenus	56
Brasil Máquinas	8
Braspres	41
Brucai	47
Cargomax	15
CeMAT	85
Central	73
Cobmetalg	88
Cooparts	34
CromoSteel	45
Dieletro	49
Easytec	75
Empilhadeiras Online	43
Empitec	21
FortPalets	37
Global Conexxion	89
Gumaplastic	59
Jamef	67
JLW	83
Linde	79
Linx	17
Logweb	61, 77 e 81
Logweb MDA	53
Mapel	39
Marksell	68
Matra	30
MBigucci	3ª Capa
Minuano	13
Movimenttar	33
Nautika	35
Neoband	65
Otimis	57
Patrus	2ª Capa
Prattica	27
Rayflex	52
Retrak	5
Rodaco	9
Rodafer	87
Schioppa	29
SDO	69
Somov	55
Spallo	6
Still	7
Topico	25
Travema	51
Tyresfer	23
Via Pajuçara	11
Viastore	4ª Capa
Zeloso	63

HTS Brasil

O presidente mundial da HTS, Phil Elovic, e o vice-presidente de vendas, Jacob Bros, estiveram no Brasil para conferir os resultados da HTS Brasil nos primeiros 10 meses de operações. Os executivos da empresa israelense especializada em automação portuária se disseram surpresos com os resultados alcançados em curto período de tempo. A HTS Brasil foi a empresa escolhida pelo Tecondi e Grupo Libra para os projetos de automação dos gates.

Locar

A Locar, especializada em içamentos por meio de guindastes, tem novo diretor de transportes - Julio Cezar Teixeira Pereira. Ele tem como desafio no novo cargo dar uma nova dimensão ao departamento de transporte da empresa, com foco nas soluções integradas para o transporte multimodal. Segundo ele, as diversas áreas da Locar cresceram muito nos últimos anos e o desafio agora é integrá-las cada vez mais. "Vamos trabalhar, por exemplo, muito próximos da área marítima, especialmente por causa do pré-sal, focados na movimentação de módulos e componentes superpesados para plataformas", disse o novo diretor.

OpenTech

Dando continuidade ao seu plano de expansão, a OpenTech, que atua no mercado de logística e gestão de riscos, criou a diretoria de Relacionamento com o Mercado Segurador, que será chefiada por William Puccini Lanfranchi, até então diretor comercial da companhia. Para a sua vaga na área, a empresa contratou Silvio Mota, executivo com mais de 22 anos de experiência profissional, sendo mais de 16 anos na área de TI. Segundo Alfredo Zattar, presidente da empresa, a criação de uma nova diretoria, a sexta na estrutura da autarquia da OpenTech, acontece em um momento em que a empresa vê crescer em sua estrutura comercial os serviços de software, ao mesmo tempo em que o mercado de Gerenciamento de Risco, que é seu principal negócio, passa a exigir uma atenção ainda maior e dedicação exclusiva aos clientes.

CEVA Logistics

A CEVA Logistics anunciou a aposentadoria de John Pattullo, diretor executivo (CEO). Marvin O. Schlanger, então presidente do conselho da empresa, assumiu como CEO. Pattullo continua na CEVA como membro do Conselho Administrativo. Sob a sua liderança, a integração da TNT Logistics e da EGL foi executada com sucesso, assim como a combinação de soluções com foco único no cliente e o modelo operacional "end to end", que foram desenvolvidos com êxito. A CEVA anunciou, também, a nomeação de Edson Dias como vice-presidente de Finanças para a América Latina. O executivo se reportará a Brett Bissell, vice-presidente Executivo para a América Latina, e a Alejandro Castro, Diretor Financeiro para as Américas.

Owens-Illinois

Luiz Fernando Magalhães assumiu a diretoria de vendas e marketing Glass Container da Owens-Illinois Brasil - produtora de embalagens de vidro. Dentre as suas missões à frente da área de marketing da O-I estão: fortalecer o posicionamento do vidro como material de embalagem preferido pelos consumidores; desenvolver novos negócios com foco nos lançamentos, produtos e tecnologias e serviços inovadores para o mercado onde a O-I atua; dar sequência ao desenvolvimento crescente da região Nordeste.

CAP de Itajaí

O superintendente da APM Terminals Itajaí, Ricardo Arten, foi empossado membro do Conselho de Autoridade Portuária - CAP de Itajaí. Ele passa a fazer parte do bloco dos Operadores Portuários e foi nomeado pela portaria ministerial número 196, de 19 de julho de 2012, da Secretaria de Portos da Presidência da República (SEP). Com larga experiência no setor portuário e de navegação, Arten já é membro dos CAPs de Santos e do Rio de Janeiro. Tem em seu currículo 20 anos de atuação na empresa Libra Terminais, mais cinco anos no segmento de navegação, e há cerca de seis meses responde pela superintendência da APMT Itajaí.

TDEF

TRANSMISSÃO DE FORÇA

www.logweb.com.br

Edição nº 8 | Dezembro | 2012



Carregando...

Destaque para os veículos elétricos

**MDA SOUTH AMERICA terá pavilhões sobre
"Surface Technology" e "Industrial Automation"**



MDA SOUTH AMERICA 2013

Motion, Drive & Automation

Feira dedicada à propulsão de negócios.

O conceito que tornou a MDA referência mundial, agora na América Latina. Venha impulsionar negócios, relacionamentos e trocar tecnologia com significativos players do mercado. Reserve já o seu estande.

Internacional Alemanha, China, Rússia, Índia, Turquia e agora Brasil.

Trajetória 65 anos de experiência.

Destaque Estandes temáticos com abordagens de outras tecnologias - Surface Technology e Industrial Automation.

Setores

Transmissão de Forças Mecânicas, Elétricas, Fluido-Hidráulicas e Pneumáticas. Tecnologias de Ar Comprimido e Vácuo.

- Motores, rolamentos, acoplamentos, engrenagens, correias, freios, sensores, sistemas de acionamento elétrico e serviços.
- Bombas, cilindros, válvulas, acumuladores, mangueiras, pressostatos, câmbios, conectores, mecanismos e sistemas hidráulicos e serviços.
- Compressores, secadores, filtros, vedação e sistemas completos de ar comprimido.

Trade show by:



Exclusividade
CeMAT SOUTH AMERICA - movimentação, logística e armazenagem. Feira simultânea à MDA.

19 - 22 Março 2013

Centro de Exposições Imigrantes - São Paulo-SP
14h às 21h



mda-southamerica.com.br

Promoção e Organização



Hannover Fairs Sulamérica Ltda

mda@hanover.com.br
Curitiba 41 3023-6707
São Paulo 11 3521-8000
Porto Alegre 51 3347-1668

Apoio Oficial



Apoio



Apoio Institucional



Operadora de Turismo Oficial



Empresa Oficial de Transporte Aéreo



Destaque ao veículo elétrico

Apoio:

MDA

SOUTH AMERICA

Wanderley Gonelli Gonçalves, Editor

Grande destaque nesta edição de *Transmissão de Força*, o veículo elétrico (VE) aparece como alternativa ao uso dos combustíveis poluidores. Mas, como se pode constatar pela matéria especial, eles ainda apresentam fatores impeditivos que devem postergar, ainda por algum tempo, sua ampla aceitação no mercado: a baixa autonomia e os altos impostos para que os importados possam circular pelo país.

Nesta ampla matéria, que analisa a história, as características técnicas e as várias iniciativas para se criar este veículo “limpo” ecologicamente, discutimos, ainda, os veículos híbridos, movidos tanto a combustível, quando a energia elétrica.

Ainda assunto desta edição de TDEF são os pavilhões temáticos inseridos na MDA SOUTH AMERICA, que acontecerá em março do próximo ano em São Paulo, SP

O evento terá como destaque

dois deles. O primeiro é o “Surface Technology”, onde serão apresentadas as tecnologias de superfície, que abrangem os segmentos de galvanoplastia, revestimento de plasma, sistemas de automação e manipulação, limpeza e pré-tratamento, pintura e revestimento, proteção ambiental e plantas para fins especiais, além de equipamentos de teste, medição e análise.

Por outro lado, no espaço denominado “Industrial Automation”, os temas de apresentação serão os novos sistemas de automação industrial, robótica, tecnologia a laser e serviços, tecnologia de microsistemas, microsensores, fibra ótica, nanotecnologia, sistemas elétricos, iluminação, testes eletroeletrônicos, equipamentos de mensuração, software e TI industrial, software de reconhecimento de voz, de videoconferência e operacional.

Completando esta edição, apresentamos uma nova seção da revista: “Acontece”. Aqui, vamos

destacar, em poucas linhas, as novidades dos setores abrangidos pela publicação: mecânica, elétrica, hidráulica, pneumática e ar-condicionado, além de tecnologias de vácuo. Convidamos as empresas que atuam nestes segmentos a nos mandarem informações importantes para os nossos leitores. O e-mail é: jornalismo@tdef.com.br.

Aproveitamos para desejar aos nossos leitores um ano de 2013 de muito sucesso, em todos os sentidos. Que a realização de grandes negócios seja a pauta a guiar o destino das empresas no próximo ano.



Errata

Matéria Sensus e CAS

Na matéria “Aliança entre Sensus e CAS Tecnologia traz novo projeto de Smart Grid e Smart Water para o Brasil”, publicada na edição de novembro, nº 7,

pág. 6, da revista *Transmissão de Força*, houve uma inversão nas legendas das fotos dos entrevistados. Na foto em que está indicado o presidente da CAS Tecnologia, Welson Régis Jacometti, o correto é o vice-presidente executivo da Sensus, José Antonio Hernandez, e vice-versa.



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@tdef.com.br

Redação
Danilo Cândido de Oliveira (MTB/SP 55394)
redacao5@tdef.com.br

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

Priscilla Cardoso (MTB/SP 68731)
redacao3@tdef.com.br

Diretoria Executiva
Valeria Lima
valeria.lima@tdef.com.br

Marketing
José Luiz Nammur
jlnammur@tdef.com.br

Administração/Finanças
Luis Cláudio R. Ferreira
luis.claudio@tdef.com.br

Administração
Wellington Christian Borsarini
admin@tdef.com.br

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

Assistente Comercial
Júlia Gonçalves
comercial@tdef.com.br

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

José Oliveira - Cel.: 11 99469.7719
oliveira@tdef.com.br

Thais Carvalho - Cel.: 11 98859.1872
thais@tdef.com.br
(Estagiária)

Diagramação e Capa
Alexandre Gomes

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

MDA SOUTH AMERICA 2013 contará com pavilhões temáticos

Já consagrada na Alemanha, China, Rússia, Índia e Turquia, a MDA é considerada a principal feira internacional focada em transmissão de forças elétricas, mecânicas, fluido-hidráulicas e pneumáticas.

E será realizada pela primeira vez em São Paulo, SP, no período de 19 a 22 de março de 2013, no Centro de Exposições Imigrantes, como MDA SOUTH AMERICA. O evento terá como destaque dois pavilhões temáticos: o "Surface Technology", onde serão apresentadas as tecnologias de superfície, que abrangem os segmentos de galvanoplastia, revestimento de plasma, sistemas de automação e manipulação, limpeza e pré-tratamento, pintura e revestimento, proteção ambiental e plantas para fins especiais, além de equipamentos de teste, medição e análise.

Por outro lado, no espaço denominado "Industrial Automation", os temas de apresentação serão os novos sistemas de automação industrial, robótica, tecnologia a laser e serviços, tecnologia de microsistemas, microsensores, fibra ótica, nanotecnologia, sistemas elétricos, iluminação, testes eletroeletrônicos, equipamentos de mensuração, software e TI industrial, software de reconhecimento de voz, de videoconferência e operacional.

"Mercados em crescimento precisam de plataformas de negócios eficazes. Apesar de atualmente tudo ser tratado em rede, as feiras de negócios são um importante ponto de encontro para os participantes de mercados chave. Criamos tais plataformas – em todo o mundo – com base em nossa rede, extensa experiência e marcas comerciais fortes", diz Tessa Marheineke, diretora global de Feiras da alemã Deutsche Messe AG – maior promotora do mundo e detentora da marca MDA.

Plataformas internacionais

"Esses dois pavilhões que estarão em destaque na MDA têm extrema sinergia com o público da feira e são uma excelente oportunidade, principalmente para pequenas e médias empresas experimentarem as vantagens da promoção de produtos, serviços

Wanderley Gonelli Gonçalves



e tecnologia", diz Constantino Bäumlle, diretor da Hannover Fairs Sulamérica (Fone: 41 3027.6707), subsidiária no País da Deutsche Messe AG e responsável pela organização e promoção da MDA SOUTH AMERICA. De acordo com ele, os dois pavilhões contam com o apoio da VDMA - Associação dos Fabricantes Alemães de Máquinas e Equipamentos e ZVEI – Associação dos Fabricantes Alemães de Eletroeletrônicos. "O 'Surface Technology' e o 'Industrial Automation Pavilion' são uma amostra das feiras que acontecem bianualmente na Hannover Messe – Feira Industrial de Hannover, na Alemanha. Versões internacionais destas feiras também foram exportadas para outras economias emergentes, e a atual situação econômica do Brasil nos coloca como o próximo local em que grandes empresas internacionais desejam investir e realizar negócios", explica Bäumlle. A primeira edição da MDA SOUTH AMERICA ocorre em paralelo à segunda edição da CeMAT SOUTH AMERICA – Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística, também organizada pela Hannover Fairs Sulamérica e cuja primeira edição no Brasil foi considerada um sucesso pelos organizadores. De acordo com Bäumlle, os estandes coletivos da MDA garantem aos profissionais do setor a oportunidade de interagir com os expositores e público aguardados para ambas as feiras, e ainda, usufruir de toda a estrutura e know-how internacional oferecido por elas. A expectativa do executivo é de que a primeira edição da MDA SOUTH AMERICA reúna cerca de 80 expositores, de 20 países, ocupando o pavilhão 2 do Centro de Exposições Imigrantes, em São Paulo.

Acontece

Gas Energy anuncia parceria com NatGas Economics

A Gas Energy, grupo brasileiro de consultoria na área de gás natural, que também atua nos segmentos de petróleo, química e energia, acaba de firmar parceria com a NatGas Economics, do consultor Marcio Balthazar da Silveira. A aliança busca potencializar os negócios das duas empresas no setor, assim como de seus clientes, criando um ambiente propício para a captura de novas oportunidades. Segundo Douglas Abreu, diretor-presidente da Gas Energy, "a parceria vem em um momento bastante oportuno, já que o mercado de gás do Brasil é um dos mais promissores do mundo, sobretudo por conta das recentes descobertas do pré-sal".

Mais informações:

Fone: 21 2509.5399

SKF do Brasil inaugura produção de rolamentos para veículos pesados

A SKF do Brasil inaugurou no País sua primeira linha dedicada à produção de rolamentos para atender ao segmento de veículos pesados. O novo canal, instalado no complexo industrial de Cajamar, SP, terá capacidade de produzir 1,8 milhão de rolamentos por ano para atender à demanda dos mercados interno e externo. Foram feitos investimentos de R\$ 9,2 milhões para a SKF produzir esses rolamentos localmente.

"A partir de agora, poderemos abastecer os fabricantes de veículos pesados com rolamentos produzidos no Brasil. Existe ainda a possibilidade de exportarmos para outros mercados na América Latina e Ásia, incluindo o mercado chinês. Com esse novo canal, deixamos de importar rolamentos da Alemanha, Índia, Polônia e França", informa Murilo Fonseca, diretor de vendas automotivas da SKF do Brasil. Ainda de acordo com ele, a expectativa é de que em 2013 o canal já esteja com 60% de sua capacidade ocupada. "A intenção é chegar a 80% do limite em 2014." A SKF do Brasil também comercializa em seu portfólio de produtos os rolamentos unificados de roda, rolamentos de embreagem, vedações e outros produtos voltados ao segmento de caminhões, ônibus e implementos rodoviários.

Mais informações:

Fone: 11 4619.9100

Projetos tentam viabilizar a comercialização de veículos elétricos

Desenvolvidos como alternativa aos veículos a combustão, os veículos elétricos ainda enfrentam problemas, como a baixa autonomia e os altos impostos para entrarem no Brasil.

Imagine olhar para o horizonte de uma cidade como São Paulo e ver o céu sem a famosa mancha cinza de poluição. Ligar o carro e não ter que conviver com qualquer barulho do motor. Nenhuma poluição sonora, nem do ar gerada pelo automóvel. Parece sonho, mas não é.

Na busca por alternativas para substituir os combustíveis fósseis e, ainda, contribuir com a preservação do meio ambiente, empresas privadas e o governo de alguns países têm investido cada vez mais no desenvolvimento de veículos elétricos (VEs).

Com uma história não tão recente – o primeiro carro elétrico foi criado em 1830 – o VE só começou a ser estudado como alternativa para os carros movidos a diesel em 1970, quando ocorreu a primeira crise do petróleo. De lá para cá, diversos protótipos já foram desenvolvidos na tentativa de criar um modelo ideal que possa finalmente ser vendido em grande escala.

Os atuais modelos funcionam basicamente através de um sistema composto por baterias recarregáveis, um regulador de motor e um motor elétrico. O regulador é o responsável por transmitir e controlar o fluxo de energia passada da bateria para o motor, que, quando a recebe, transforma esta mesma energia elétrica em mecânica, para movimentar o veículo.

A direção não difere dos convencionais. A alavanca de câmbio indica apenas as posições à frente, ponto morto e ré. Para fazer o carro se movimentar, basta girar a chave, colocar a alavanca na posição 'à frente' e acelerar. A grande diferença está no painel do carro, que indica, por exemplo, a carga, a corrente e a voltagem das

baterias.

"O motoristas são muito mais felizes dirigindo um veículo desses, porque eles são mais fáceis de conduzir, já que não há troca de marcha", explica Fábio Nicora, engenheiro sênior do produto da área de inovação da Iveco América Latina (Fone: 31 2123.4004).

Para os defensores do VE, entre as principais vantagens está no fato de que, ao contrário dos veículos movidos a diesel, o elétrico não gera gases poluentes – segundo dados do Inventário Nacional de Emissões Atmosféricas por Veículos Rodoviários de 2011, desenvolvido pelo Ministério do Meio Ambiente (MMA), em 2009 foram lançados cerca de 170 milhões de toneladas de CO₂ através dos veículos motorizados.

"O elétrico é mais saudável até que os movidos a etanol. A liberação de gases tóxicos produzidos por esses carros chega a quase zero, mas no elétrico não existe qualquer emissão de poluentes", afirma Celso Novais, coordenador do Projeto VE da Usina Itaipu Binacional (Fone: 45 3520.5252).

Outra vantagem está no custo de reabastecimento desses veículos. "Para abastecer um carro a diesel, hoje na Europa, se gasta cerca de 20 euros para rodar 100 km, enquanto no elétrico são gastos no mesmo percurso apenas 2 euros", explica Nicora, da Iveco.

Segundo Novais, ainda que a energia



Nicora, da Iveco: "já vendemos 50 unidades de veículos elétricos na Europa, e o feedback das empresas têm sido positivo"

abastecedora do VE não fosse gerada de forma limpa, o abastecimento do carro continuaria sendo mais limpo e mais barato que o dos carros convencionais. "Mesmo que essa fonte de energia não fosse renovável, o carro, ainda assim, estaria sendo sustentável, porque estaria economizando no mínimo a metade de energia que um convencional utiliza para se locomover", explica o coordenador do Projeto VE.

VEs no Brasil

Criado em 2004 pela Kraftwerke Oberhasli (KWO) – empresa que controla nove usinas na região dos Alpes, na Suíça – em conjunto com a Usina Itaipu Binacional, o Projeto Veículo Elétrico (Projeto VE) é responsável pela construção dos veículos movidos a energia elétrica que circulam dentro das imediações de Itaipu, com objetivo final de desenvolver e aprimorar a tecnologia desses veículos no Brasil.

"A KWO precisava de carros que não fossem movidos a diesel para operarem nas usinas que controla, onde o acesso é feito através de túneis e o acúmulo de CO₂ poderia causar acidentes e problemas de saúde. O convite para participarmos do Projeto foi feito em 2005 e formalizado em maio de 2006", conta Novais.

O primeiro modelo criado através do Projeto foi o Palio Weekend, construído em parceria com a Fiat Automóveis (Fone: 0800 282 100). Funcionando através de um kit mecânico – composto por chassi, carroceria, suspensão e demais componentes mecânicos – e um kit eletroeletrônico – com motor elétrico, bateria, módulo inversor de tração e demais sistemas de controle, o protótipo tem autonomia de 100 km e pode chegar a uma velocidade de até 110 km/h.

A recarga das baterias, que são de sólido, pode ser feita através de uma tomada comum de 220 V, e demora

Primeiro modelo criado através do Projeto Veículo Elétrico, o Palio Weekend foi construído em parceria com a Fiat Automóveis



cerca de 8 horas, no chamado modo carga lenta. Já no modo carga rápida, feito em uma tomada industrial, o carregamento pode ser feito com duração de 15 minutos. “A desvantagem do modo carga rápida é que ela causa um desgaste maior nas baterias. Assim, ao invés de durarem 10 anos, elas podem durar bem menos”, explica Novais, da Usina Itaipu. Além do Palio Weekend, o Projeto VE desenvolveu, junto com a Iveco, o Iveco Daily Electric. O protótipo – feito no modelo Iveco Daily 55C, que na versão elétrica ganhou a denominação 55C/E – é equipado com três baterias Fiam Sonnick (tecnologia



Equipado com três baterias Fiam Sonnick, o Daily Elétrico desenvolvido no Projeto VE tem autonomia de 100 km e velocidade máxima de 70 km/h

sódio e níquel), tem autonomia de 100 km e velocidade máxima de 70 km/h. Ao contrário do veículo comum, em que a desaceleração provocada pela ação dos freios gera calor perdido na atmosfera, no Daily Elétrico este calor é transformado em energia e vai para as baterias, como forma de aumentar a eficiência energética e aproveitar essa energia na tração do veículo. A caixa de direção elétrica-hidráulica foi igualmente idealizada para consumir a menor quantidade de energia possível. “Começamos esse protótipo no Brasil em 2009, quando fomos convidados por Itaipu a participar da segunda fase do

Projeto VE. Foi uma parceria interessante porque eles já tinham infraestrutura para construção desses veículos. Utilizamos dela para desenvolver nosso primeiro VE na América do Sul”, afirma Nicora, da Iveco.

Em países como a Itália, a Iveco já possui modelos de carro elétrico circulando pelas cidades. A DHL Express utiliza dez unidades de veículos elétricos da linha Daily para a entrega de correio. Já a FCC Citizen Services comprou 12 unidades para utilizar na limpeza urbana. “Percebemos em 2006 que estava nascendo na Europa um mercado que precisava de veículos como estes para circular no centro das cidades, onde o veículo fica parado durante um

Modelo europeu do Iveco Daily Elétrico. O veículo foi apresentado no último Salão de Hannover, na Alemanha



Além do Elétrico

Como forma de fugir dos problemas de abastecimento e baixa autonomia que os veículos elétricos ainda têm, muitas montadoras têm investido na criação de veículos híbridos, movidos tanto a combustível, quanto a energia. O pioneiro nesse segmento é o Prius, da Toyota (Fone: 0800 703 02 06). Lançado em 1997, ele trabalha com baterias de níquel e possui dois motores, um elétrico e um a combustão, que trabalham em conjunto.

“O próprio veículo vai definir em que momento deve usar um motor ou o outro e em quais proporções. Até cerca de 50 km/h, por exemplo, o Prius funciona exclusivamente com o motor elétrico, ou seja, não gasta nada de combustível e não emite nenhum poluente. A partir dessa velocidade o carro entende que é necessária mais potência e aciona automaticamente o motor a combustão. A partir de então eles trabalham em conjunto”, explica Ricar-

do Bastos, gerente geral de Relações Públicas e Assuntos Governamentais da Toyota do Brasil. Entre as principais diferenças do híbrido da Toyota com os veículos elétricos está na recarga da bateria. Como possui dois motores, a bateria do Prius não precisa ser carregada em tomada, o motor a combustão é quem faz esse trabalho. “A recarga da bateria não é feita através de uma tomada, e, sim, automaticamente pelo motor a combustão e pelo sistema regenerativo de freios”, explica Bastos. Desde que foi lançado, o Prius já vendeu 3,2 milhões de unidades no mundo



Bastos, da Toyota: “o Prius consome até 50% menos combustível que um veículo convencional de mesmo porte e emite até 40% menos CO₂”

todo. No Brasil, ele começa a ser comercializado em janeiro de 2013 pelo valor de R\$ 120 mil (no exterior, a média fica em torno de US\$ 26 mil). Apesar do preço salgado, o híbrido oferece benefícios ao consumidor nos gastos com combustível. “O Prius consome até

Previsto para ser comercializado no Brasil a partir de 2013, o Toyota Prius possui dois motores, um elétrico e um a combustão, que trabalham em conjunto.





Novais, da Usina Itaipu Binacional: "o Projeto VE é um programa que não tem fim, são conjuntos de projetos sendo constantemente desenvolvidos"

montadoras para a construção de novos modelos. Entre os protótipos em desenvolvimento está a construção de um miniônibus com a Mascarello (Fone: 45 3219.6000), um Veículo Leve sobre Trilho (VLT), em parceria com a empresa cearense Bom Sinal (Fone: 88 3532.7900), e um avião elétrico, em conjunto com a ACS Aviation (Fone: 12 3944.7270), de São José dos Campos, interior de São Paulo.

bom tempo. Já vendemos 50 unidades de veículos elétricos, e o feedback das empresas têm sido positivo", diz Nicora.

Além dos protótipos com a Fiat e a Iveco, o Projeto VE já trabalha com outras

"Dentro de Itaipu temos diversos modelos de VEs. O carro produzido hoje não tem quase nada do primeiro protótipo. O Projeto VE é um programa que não tem fim, são conjuntos de projetos sendo constantemente desenvolvidos. Nosso objetivo é conseguir nacionalizar todas as peças que compõem os VEs. Já temos motor, inversor e ar condicionado nacionalizados. Estamos em curso com as baterias", explica Novais, da Usina Itaipu.

Na corrida para lançar o primeiro veículo elétrico 100% nacional, a empresa catarinense Vez do Brasil (Fone: 41 3308.6186) promete começar a fabricação dos primeiros carros no segundo semestre de 2013. Batizado de Seed, o VE desenvolvido pela Vez tem autonomia de 100 km, atinge velocidade de até 130 km/h e pode ser recarregado em tomadas convencionais de 110 V e 220 V.



O Projeto de Itaipu já trabalha com a construção de novos VEs. Entre eles está um Veículo Leve sobre Trilho (VLT), em parceria com a empresa Bom Sinal

"Este é um VE produzido totalmente no Brasil, nenhum parafuso é importado. Estamos há 11 anos desenvolvendo a tecnologia capaz de produzir um veículo elétrico totalmente nacional", diz Tony Saad, presidente da Vez do Brasil. De uso urbano e com espaço para apenas dois passageiros, o Seed trabalha com baterias de chumbo-ácido, desenvolvidas pela filial da Johnson Controls (Fone: 11 3475.6700) no Brasil. "As baterias de chumbo são consideradas uma tecnologia verde, por serem recicláveis,

50% menos combustível que um veículo convencional de mesmo porte e emite até 40% menos CO₂", afirma Bastos. Sobre um possível carro totalmente elétrico da Toyota, o executivo diz que a empresa já detém dessa tecnologia, mas que a montadora considera o Prius o mais adequado para o mercado brasileiro. "A Toyota detém a tecnologia para trazer ao Brasil um veículo 100% elétrico. No entanto, entendemos que o Prius é o carro mais adequado ao Brasil nesse momento

porque ele não demanda nenhum tipo de investimento em infraestrutura. Um veículo elétrico tem autonomia baixa e obrigatoriamente o Brasil precisaria ter tomadas para recarregar a frota", explica ele. Dentro da Unicamp, o Laboratório de Hidrogênio do Instituto de Física trabalha desde 1992 no protótipo de um carro híbrido dotado de célula-combustível, que utiliza eletricidade e hidrogênio para se locomover.

O Vega-2, último protótipo desenvolvido pela Universidade, tem como vantagem sob os veículos elétricos, a autonomia, que se iguala à

dos convencionais movidos a diesel.

"Ao contrário dos elétricos, que ainda têm uma autonomia baixa, de 100 km, o Vega-2 consegue manter o mesmo nível que os carros comuns, de 450 a 500 km. Outra vantagem está no reabastecimento. Ele é recarregado igualmente aos veículos convencionais, com engate de uma mangueira para colocação do hidrogênio, sem precisar ficar horas reabastecendo", explica Silva, da Unicamp.

A célula-combustível trabalha transformando elementos químicos, como hidrogênio e oxigênio, em água e, dentro desse processo, gera eletricidade. Como libera apenas água, o

Vega-2, assim como os VEs, não polui o meio ambiente. A vantagem com relação aos demais híbridos está na utilização do hidrogênio, que é uma substância inesgotável no ambiente e que não diminui o rendimento do motor. "O Vega-2 tem as mesmas configurações do Honda Clarity, que também é um híbrido que envolve eletricidade e hidrogênio. Já existem carros com essa tecnologia no Japão e nos Estados Unidos e outras montadoras, além da Honda, estão desenvolvendo os seus projetos. O grande desafio agora é diminuir os custos de produção, porque hoje um veículo movido a hidrogênio sai mais caro do que um elétrico", completa Silva.

Desenvolvido pela Unicamp, o Vega-2 é um carro híbrido dotado de célula-combustível, que utiliza eletricidade e hidrogênio para se locomover.



o que não acontece com a demais. Além disso, a produção delas tem um custo até dez vezes menor do que o das convencionais, o que ajuda a diminuir o preço do veículo”, explica Saad. Ainda segundo o presidente da Vez, o Seed deve começar a ser comercializado no Brasil com preço de R\$ 48 mil, inclusive os impostos. “A única diferença de impostos que temos com relação aos demais é que não iremos pagar a alíquota de importação. O que esperamos agora é que o projeto de isenção de IPI para veículos elétricos seja aprovado pela presidente”, diz ele.

Desafios

Apesar de já serem desenvolvidos por diversas montadoras, os veículos elétricos ainda não atraíram os consumidores. Mesmo em países como os Estados Unidos, em que o governo oferece incentivos para a compra desses automóveis, e na Inglaterra, onde eles não pagam a taxa de circulação no centro de cidades como Londres, o VE não emplacou totalmente. Para Ennio Peres da Silva, professor chefe do Laboratório de Hidrogênio do Instituto de Física da Unicamp – Universidade Estadual de Campinas (Fone: 19 3521.2121), a baixa autonomia desses veículos é o que causa a falta de interesse em sua compra. “Os modelos existentes hoje não têm futuro. Isso porque a bateria tem pouca autonomia, e a recarga pode demorar até 10 horas, o que torna totalmente inviável para o consumidor. Ninguém vai ficar parado durante todo esse tempo para abastecer. Outro

De uso urbano e com espaço para apenas dois passageiros, o Seed pode ser o primeiro veículo elétrico 100% nacional a ser comercializado



Saad, da Vez do Brasil: “o Seed é um VE produzido totalmente no Brasil, nenhum parafuso é importado. Estamos a 11 anos desenvolvendo tecnologia para produzi-lo”



Silva, da Unicamp: “ao contrário dos elétricos, que têm baixa autonomia, o Vega-2 mantém o mesmo nível dos carros comuns, de 450 a 500 km”

ponto é a troca da bateria. Após cinco anos de uso, ela precisa ser substituída, e elas são a parte mais cara do carro”, analisa ele. No Brasil, além dos problemas com a autonomia, os VEs sofrem também com o alto valor dos impostos que deixa o veículo com o preço inacessível para boa parte dos consumidores. Um VE importado hoje teria que pagar 55% de IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) – incluindo os 30 pontos percentuais em vigor para importados – além de ICMS (Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) e PIS/Cofins, cobrados de todos os veículos zero-quilômetro. “Sem os impostos, um carro desses sairia por R\$ 65 mil. Com a inclusão deles, o valor chega a R\$ 150 mil. Se comparado com outros países, que dão incentivos para a compra desses veículos, o brasileiro é o que paga mais caro num modelo

desse em todo o mundo”, afirma Novais, da Usina Itaipu.

Já para Nicora da Iveco, além da redução dos impostos, o governo deveria incentivar a indústria brasileira na produção desses veículos. “É preciso ajudar a indústria para que ela possa fabricar no Brasil as peças que compõem esses automóveis. Já existe um projeto para desenvolver baterias nacionais e incentivar o uso delas. Um bom incentivo seria a inclusão dos VEs no Inovar Alto”, conclui o executivo.



Acontece

Belo Horizonte terá a primeira estação de tratamento de esgoto capaz de gerar energia elétrica do Brasil



Estação de Tratamento de Esgoto Arrudas da Copasa. O biogás já é aproveitado em uma de suas termelétricas, que ainda está em fase de testes

Com investimentos da ordem de R\$ 65 milhões, a Copasa – Companhia de Saneamento de Minas Gerais terá a primeira estação de tratamento de esgoto capaz de gerar energia elétrica no Brasil. A usina, que terá capacidade de suprir a demanda de aproximadamente 15 mil habitantes, será utilizada apenas na própria estação de tratamento de esgoto – em que deverá responder por até 90% da eletricidade presente.

A Copasa tem dado diversos incentivos para a geração de eletricidade a partir do biogás, uma das substâncias que resultam do tratamento do esgoto coletado na rede urbana. O material, com alto potencial energético, já é aproveitado em uma termelétrica que ainda está em fase de testes, instalada na Estação de Tratamento de Esgoto Arrudas, na cidade de Belo Horizonte.

O uso do biogás na geração de energia para a estação de esgoto deverá trazer uma economia média de R\$ 2,7 milhões anuais para a empresa. Além dessa redução, o aproveitamento do esgoto, segundo a Copasa, diminui as emissões de gases poluentes na atmosfera, já que a produção do biogás utiliza processos de limpeza, eliminando gases altamente tóxicos, como o metano. O mecanismo da usina faz com que as substâncias sejam purificadas e direcionadas às microturbinas, nas quais são transformadas em energia.

A empresa também afirma que o calor emitido pela combustão dos gases não é lançado na natureza, mas aproveitado em um dispositivo utilizado na geração de energia.

A usina de cogeração faz parte de um plano de ações sustentáveis da Copasa, que também inclui investimentos em um sistema de desodorização do esgoto, beneficiando os vizinhos da estação de tratamento.

Mais informações:

Fone: 31 3348.9696



MBIGUCCI
BUSINESS PARK
Diadema

Galpões Modulares em Condomínio Fechado

Infime.com.br

PRÓXIMO ÀS MONTADORAS DE AUTOMÓVEIS E AO PORTO DE SANTOS

OCUPAÇÃO IMEDIATA

Perspectiva artística aérea do empreendimento

LOCAÇÃO

26 Galpões de 911,02 a 25.974,25m²

- Pé-direito de 12m • Excelente para logística
- Capacidade de piso para 6 ton/m²
- Construção em pré-moldado

Foto da Obra - Novembro de 2012

Infraestrutura:

- Segurança 24 horas com CFTV
- Portaria 24 horas com controle de acesso e cabine blindada
- Estacionamento para carretas, visitantes e funcionários
- Entrada de caminhões por sistema de eclusa
- Gerador para áreas comuns
- Restaurante

Principais distâncias:

- Rodovia Anchieta – 1km
- Rodovia dos Imigrantes – 8km
- Rodoanel Mário Covas – 8km
- Porto de Santos – 43km
- Aeroporto de Cumbica – 27km
- Aeroporto de Congonhas – 15km

Sustentabilidade:

- Sistema de ventilação e iluminação natural
- Sistema de retenção e escoamento de água pluvial
- Sistema de drenagem da água das chuvas / piso intertravado
- Lixeira seletiva de lixo
- Jardim com árvores nativas da Mata Atlântica
- Torneiras com temporizadores
- Respeito à taxa de permeabilidade do solo

AV. FAGUNDES DE OLIVEIRA, 538 - DIADEMA - SP
CENTRAL DE LOCAÇÃO (11) 4066-5580 INFORMAÇÕES (11) 4367-8600



**CONSTRUTORA MAIS
SUSTENTÁVEL DO BRASIL***
*CATEGORIA RESIDENCIAL / PRÊMIO SUSTENTAX™

www.mbigucci.com.br/businesspark
4367.8600



acesse o website

Realização e vendas:



Construindo uma vida melhor



Intralogística: viastore.

viastore está entre os provedores internacionais líderes em projetos turn-key de armazéns e centro de distribuição, sistemas de gerenciamento de armazéns, sistemas de fluxo de materiais e máquinas automáticas de armazenamento e retirada..

www.br.viastore.com
info.br@viastore.com

- Gerenciamento de Projeto, Consultoria e Planejamento
- Gestor único do Contrato
- Sistemas de Gerenciamento de Armazéns
- SAP - Soluções Logísticas
- Modernização e Upgrade de Sistemas
- Máquinas Automáticas de Armazenamento e Retirada
- Serviços Hot-Line 24/7 e Manutenção
- Peças e Acessórios

