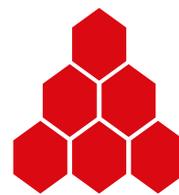


# VOCÊ SABIA



KATOEN NATIE

Informativo interno da Katoen Natie do Brasil

DEZ/21 • EDIÇÃO 39

# EXPANSÃO



Armazém de Paulínia apresenta  
significativos resultados  
para Katoen Natie

## RECONHECIMENTO

Katoen Natie é eleita melhor  
Operador Logístico em  
Prêmio da Continental

PÁGINA 03

## ON-SITE

Inovações e  
melhorias de segurança  
nas operações

PÁGINA 05

## MUDANÇA

Katoen Natie consolida  
operações para atender  
BRP e Timken em Joinville

PÁGINA 07

## PALAVRA DA DIRETORIA

### DE OLHO NO FUTURO

O ano de 2022 logo se iniciará, deixando para trás 2021 e 2020, que serão lembrados como os anos da pandemia Covid-19. Ambos os anos tiveram grandes impactos, não somente nas atividades da empresa, mas ainda mais na vida pessoal de todos nós.

Gostaria de agradecer a cada um de vocês por seus esforços em respeitar as regras de prevenção que foram implementadas pela empresa e reforço o pedido para que continuem com esse compromisso. Não devemos baixar a guarda. Este comportamento foi e será essencial para reduzir os riscos para vocês e suas famílias, bem como para a continuidade de nossos serviços para nossos clientes.

Ao mesmo tempo, tivemos que lidar com mais um ano de volatilidade na economia e impactos da alta da inflação, sem perspectiva de melhoria na economia no curto prazo.

Mas, apesar dessas adversidades, conseguimos prestar os nossos serviços com atenção à segurança e sem perda de qualidade. Por esse motivo, recebemos elogios dos nossos clientes que devem ser entendidos a todos vocês: **"Vocês fizeram a diferença!"**. Parabéns.

Estamos com diversos projetos em andamento e, tão importante quanto, conseguimos prorrogar alguns contratos existentes, tanto nos nossos armazéns próprios quanto nas operações on-site.

O ano de 2022, como os anos anteriores, trará grandes desafios nos cenários econômico e político e certamente a pandemia continuará impactando nossas vidas e todo o cenário econômico global.

Apesar disso, a empresa continuará com o foco na segurança dos nossos colaboradores, na qualidade dos nossos serviços e no respeito ao meio ambiente. Dentre os nossos esforços em reduzir o impacto da empresa no meio ambiente, foi inaugurado neste ano, no nosso CDM de Paulínia, uma instalação de 7.000 metros quadrados de painéis solares, que pode gerar o equivalente ao consumo média de 1144 famílias.

Faremos um 2022 espetacular e desejo a vocês e suas famílias um ano novo repleto de saúde, amor e alegria!

**Jurgen De Cock**  
DIRETOR-PRESIDENTE

## QSSMA

# Setor se destaca em ações de combate à Covid-19

Departamento também realizou treinamentos para atualização do Sistema de Gestão da Qualidade

Fundamental para a Katoen Natie, o departamento de QSSMA (Qualidade, Segurança, Saúde e Meio Ambiente) é responsável por elaborar, proceder, divulgar e fiscalizar as regras desses quatro pilares necessários para o bom andamento da organização. No quesito Saúde, o QSSMA se destacou nas medidas de combate à Covid-19, que garantiram que os colaboradores da empresa tivessem baixas taxas de contaminação. Como resultado da eficácia dos procedimentos adotados, os números da Katoen Natie ficaram abaixo da taxa de contaminação do Brasil.

Já no início da pandemia mundial, em 11 de março de 2020, a empresa criou um Comitê de Crise, liderado pelo presidente da Katoen Natie do Brasil, Jurgen de Cock, cujos objetivos foram delimitar e implantar ações preventivas; mitigar os impactos operacionais; analisar o fluxo de tratamento dos casos; prever recursos financeiros e tomar as decisões necessárias sobre o assunto. Já antecipando e prevenindo os riscos de contaminação, a empresa entregou seu primeiro kit de máscaras em 18 de abril de 2020, 40 dias antes da legislação brasileira obrigar o uso do acessório. Todos os casos suspeitos ou confirmados de funcionários, ainda hoje são reportados e acompanhados diariamente pelo Comitê e equipe de saúde.

Entre as medidas adotadas, a Katoen Natie distribuiu kits de máscaras de proteção para todos os colaboradores e proteção facial para as funções que têm contato frequente com público externo; instalou totes com álcool gel para higienização das mãos; colocou funcionários em home office; realizou exames para colaboradores que apresentaram suspeitas de Covid-19, além de garantir o afastamento ou férias para os colaboradores do grupo de risco.



Foram colocadas orientações visuais nos locais de trabalho, instalação de barreiras acrílicas, medição de temperatura corporal, e alteração da jornada, ações que continuam sendo reforçadas através de DDs (Diálogos Diários), campanhas, take fives e treinamentos. Além disso, a empresa esclarece dúvidas sobre a vacinação e estimula seus colaboradores a se imunizarem.

### TRABALHO CONTÍNUO

O QSSMA Corporativo tem promovido em 2021 um Programa de Treinamentos de Qualidade para atualização, aperfeiçoamento e alinhamento do conhecimento quanto ao Sistema de Gestão da Qualidade, sem gerar custos adicionais à Katoen Natie. As ações são realizadas em ambiente 100% on-line, através de plataformas interativas, com o uso de quiz, pré-work, dinâmicas em conjunto, projeto pós treinamento e cases práticos.

Alguns dos temas abordados são os procedimentos que fazem parte do Sistema, como Projeto Padrinho, Auditoria Interna, Avaliação de Não Conformidades, Gestão de Documentação, entre outros. Até o final do ano participaram do programa 14 turmas, e a estimativa é atingir todo o time de QSSMA, líderes e pessoas chaves dos procedimentos, totalizando 1000 horas de treinamento.

## CONTINENTAL

# Katoen Natie é reconhecida como melhor Operador Logístico no ano de 2020!



A seleção foi feita entre mais de 2 mil parceiros, seguindo os critérios de performance, qualidade do serviço prestado e parceria

Um mês de setembro trouxe muito orgulho à Katoen Natie do Brasil, que foi escolhida como melhor Operador Logístico pela Continental, na primeira edição do Prêmio de Melhores Fornecedores, realizado pela empresa focada em tecnologias, produtos e serviços de mobilidade. Os vencedores foram divulgados no último dia 6 de setembro, em evento on-line. Os mais de 2 mil concorrentes foram avaliados pelos critérios de performance, qualidade do serviço e parceria, e divididos nas categorias Logística, MRO (Mecânica/Eletrônica), EPs, Facilities, Equipamentos de Produção e Gases, Óleos e Produtos Químicos.

"A Continental completou 150 anos em 2021 e ganharmos esse prêmio é um grande orgulho, porque representa o prestígio de um importante cliente que possui um rigoroso critério de avaliação por parte de seus clientes fi-

nais quanto ao nível de serviço prestado, com destaque para as questões de prazo e qualidade de cada entrega", comemora o gerente regional do Centro de Distribuição Multimodal (CDM) de Paulínia, Hélivio Vieira.

A Katoen Natie atende a Continental há quase nove anos. Em janeiro de 2013 o trabalho começou no formato on-site em um armazém na cidade de Jundiá, e em julho do mesmo ano teve início o fluxo de pneus de motos e de bandas de rodagem no CDM de Paulínia. A operação de pneus de carga teve início em julho de 2014, e em outubro de 2015 houve a transferência integral da operação on-site de Jundiá para o CDM Paulínia. Desde essa mudança, já foram mais de 100 milhões de toneladas movimentadas, equivalente à cerca de 8 milhões de pneus.

Para Hélivio, os fatores que levaram a Katoen Natie a ser premiada foram a relação de proximidade, respeitosa e de muita transparência com o cliente, conhecimento técnico, equipe treinada, estrutura de ponta, compreensão e antecipação no atendimento das necessidades do cliente, compromisso com qualidade, acuracidade de estoque e principalmente segurança.

### POR DENTRO DA OPERAÇÃO

Desde 2013, a Katoen Natie atende as demandas de recebimento, armazenagem e expedição dos pneus da Continental. Conforme explica o coordenador operacional Edison Terzi, a Katoen Natie recebe os pneus da fábrica de Camaçari e das várias unidades espalhadas pelo mundo, que são conferidos, etiquetados e carregados por sua equipe nos veículos das transportadoras contratadas pelo cliente. "Atualmente temos uma área dedicada para a Continental no armazém 2.1 e um estoque distribuído em 70% de pneus importados de alta performance e 30% de pneus nacionais mais populares", detalha.

Para Terzi, a premiação, além de ser um reconhecimento do trabalho realizado pela Katoen Natie, é um fator decisivo para a manutenção da parceria e uma porta de entrada para novos clientes. "Ficamos muito orgulhosos e satisfeitos pela premiação. Entendemos que o reconhecimento foi alcançado mediante o relacionamento com o cliente, resultado dos indicadores e a flexibilidade em atender as suas demandas", avalia.

# Novo armazém do CDM Paulínia otimiza performance operacional

Com 12.420 metros quadrados de área construída, espaço está dedicado a um cliente do segmento Automotivo & Industrial

## Estrutura CDM Paulínia

Com este novo armazém a Katoen Natie amplia a sua capacidade de armazenagem coberta para mais de 86.000 metros de superfície, contando ainda com uma área para novas expansões superiores a 150.000 metros quadrados. O Centro de Distribuição Multimodal de Paulínia oferece soluções que vão além da armazenagem de cargas, contando com:

# 23

silos de estoque para produtos petroquímicos sólidos com capacidade para 180 toneladas ou 340 metros cúbicos.

- 1 silo de blendagem e homogeneização para produtos petroquímicos sólidos.
- Desvio ferroviário próprio, de bitola mista, com ligação direta ao Porto de Santos.

- Plataforma intermediária equipada com uma máquina de ensaque tipo FFS (Form Fill Seal) com linha de paletização automática.
- Pátio para armazenagem de contêineres com capacidade superior a 1.600 TEUS.
- Portarias separadas para pedestres e veículos de cargas.
- Sistema de combate a incêndio conforme requisitos da norma J4.
- CFTV com gravação e guarda das imagens.



Com o novo armazém, a Katoen Natie teve significativos resultados para a performance operacional, com menores deslocamentos de veículos e maior otimização de superfície

Armazém A1 da Katoen Natie, construído há cerca de um ano para o Centro de Distribuição Multimodal (CDM) de Paulínia, já permitiu nesse período uma reorganização completa das demais operações existentes nessa unidade. Planejado com as melhores técnicas e matérias disponíveis, o espaço está dedicado exclusivamente a um cliente.

"Desde que o novo armazém foi inaugurado, tivemos significativos resultados para a performance operacional, seja pelos menores deslocamentos de veículos, quanto pela maior otimização de superfície", afirma o gerente regional do CDM de Paulínia, Hélvio Vieira.

Segundo ele, para o cliente, o maior

benefício a ser destacado é o aumento da capacidade de armazenagem, com mais de 13.000 posições disponíveis, 5.000 a mais que no antigo armazém. "Esta capacidade adicional permite que o armazém consiga absorver todas as sazonalidades dos picos de estoque, garantindo que os produtos sejam corretamente acondicionados", explica.

Além de concentrar tudo no mesmo lugar, o local agiliza o atendimento ao cliente, por causa da maior disponibilidade de docas para recebimento e expedição e maior número de stages para organização do fluxo de importação, auxiliando na condição de conferência e no tempo de disponibilização das peças em estoque.

## DIMENSÕES E DIFERENCIAIS

A estrutura do armazém impressiona pelo tamanho e infraestrutura oferecida aos clientes da Katoen Natie. De acordo com o engenheiro Robilly Goes, a obra tem 12.420 metros quadrados de área construída, com pé direito de 11,5 metros, e piso de concreto com fibra de carbono para 8 toneladas por metro quadrado. Além disso, seu sistema de combate a incêndio foi projetado para armazéns J4 com reservatório de água de 1 milhão de litros, conectado à usina de energia da empresa de 1,16MW/h com sistema fotovoltaico auto sustentável, iluminação com sistema LED, sistema

de monitoramento CFTV (Circuito Fechado de TV), docas com niveladores elétricas com capacidade de 9 toneladas cada, e qualidade "AAA" de construção dos armazéns. Apesar de toda essa dimensão, o CDM de Paulínia ainda dispõe de espaço para construir mais de 150.000 metros quadrados de armazéns.

Para atender seus clientes, a Katoen Natie dispõe de uma divisão especializada em Engenharia, que oferece como diferenciais a agilidade e expertise em projetos e operações turn-key com contratos EPC (Engineering, Procurement and Construction), desde a terraplenagem de um terreno até a entrega da chave de armazéns e silos verticais com sistema/operação logística, incluindo sistema de transporte automáticos de materiais/resinas. "Além disso, a Katoen Natie ainda oferece soluções em engenharia civil, mecânica, elétrica e automação com ênfase em operações logísticas", conclui Robilly.

## ON-SITE

### Katoen Natie implementa melhorias em operações

O aprimoramento contínuo e logístico em suas operações faz parte do dia a dia da Katoen Natie. Esse objetivo também está presente em suas operações on-site, como pode ser observado em recentes melhorias realizadas em três cidades de dois estados brasileiros.

Na LyondellBasell de Pindamonhangaba (SP), a Katoen Natie investiu em recursos de isolamento homem X máquina, para reduzir riscos de acidentes nas áreas operacionais e aumentar a visualização do operador de empilhadeira. O equipamento está sendo usado no carregamento e descarregamento de cargas. Durante esses procedimentos, o equipamento é posicionado próximo ao caminhão, garantindo a distância mínima de 3 metros da empilhadeira em operação. O equipamento também pode ser usado de forma a isolar as ruas do armazém, principalmente para realização de atividades demoradas no local, como inventário ou limpeza, garantindo o isolamento entre o colaborador que executa esses serviços do operador de empilhadeira. Ele também pode ser usado para isolar as portas do armazém durante atividades críticas como picking, manutenção envolvendo terceiros, visitas, entre outras.

Em Maceió, na unidade de cloro soda, a Katoen Natie está usando um drone para fazer mensalmente o inventário do sal que fica armazenado no pátio através de imagens e cálculos da área ocupada. O sistema também auxilia no planejamento da operação, permitindo a visualização das áreas que precisam ser organizadas e movimentadas. O drone é usado para controle de estoque, fotografias e vídeos aéreos, análise e planejamento da operação. A empresa possui três pilotos para voar com o drone e realizar inventário: o auxiliar administrativo Antônio Gomes, o controlador de estoque Alex Targino, e o assistente administrativo Rômulo Santos, todos devidamente certificados.

No estado de Alagoas a Katoen Natie implementou melhorias em duas unidades da Braskem, em Marechal Deodoro e Maceió. Nas unidades de PVC e CS, foram implantados o bodyguard, que tem a função de garantir a segurança do colaborador em relação à movimentação das empilhadeiras. Nesse sistema, o pedestre fica com um bracelete que emite um sinal sonoro e de vibração caso a empilhadeira se aproxime dele num raio de 11 metros, fazendo com que ele fique atento à área que está circulando. Se a distância for menor do que 6 metros, a empilhadeira vai para o modo neutro e não consegue mais se locomover, eliminando assim o risco de qualquer colisão.

# Desafios e responsabilidades de um time de sucesso

Profissionais do setor falam sobre seu trabalho e sua contribuição para a empresa

A Katoen Natie dispõe de diferentes setores em suas unidades ao redor do mundo, todas com desafios e responsabilidades. Um dos setores que trabalha continuamente para a conquista e manutenção de clientes é o Comercial. Para contar a atuação dessa área, o "Você Sabia?" conversou com quatro profissionais desse time sobre sua trajetória na empresa e responsabilidades assumidas.



Da esquerda para a direita: Daniel, Marina, Patrícia e André

## SEGMENTO PETROQUÍMICO E DE QUÍMICA FINA

Responsável pelos negócios de Petroquímicos e Química Fina para o Brasil, André Costa está há 13 anos na Katoen Natie. Já em seu início teve como desafio gerenciar uma operação na modalidade on-site, no site da Solvay em Santo André. Em seguida gerenciou a conta da Braskem na matriz em Paulínia, e quatro meses depois ficou responsável por todo o Terminal. Posteriormente assumiu a gerência regional para operações on-site em São Paulo, ficando responsável por cinco diferentes clientes.

Em 2017 integrou o time comercial e desde então atende clientes dos segmentos Petroquímico e de Química Fina, nas operações on-site e nos centros de distribuição da empresa. "Nossos diferenciais são o elevado nível de serviço, observado pela longevidade dos contratos e também pelos prêmios recebidos, como mais recentemente o da Continental. Nossa expertise no mercado petroquímico faz com que tenhamos processos muito robustos no que tange à segurança do trabalho, valorizando a vida de nossos colaboradores. Somos uma empresa enxuta em termos de gestão, o que faz com que as decisões sejam tomadas com uma velocidade ótima para resposta aos clientes", enumera.

## SEGMENTO DE BENS CONSUMO E MULTIMODALIDADE

Na Katoen Natie desde 2012, Patrícia Bar-

bosa sempre atuou na Área Comercial, com foco em prospecção e atendimento de clientes. Atualmente, é responsável por esse serviço nos segmentos de Bens de Consumo, Automotivo, Aftermarket e Food&Feed, além de atuar no desenvolvimento de novos negócios que envolvam multimodalidade, ou seja, containers e ferroviária.

"Enfrentei muitos desafios em um mercado bastante competitivo, mas sempre fui apoiada pela diretoria, trabalhando alinhada à equipe de projetos e áreas de apoio para atingir minhas conquistas", elogia.

Patrícia avalia a Katoen Natie como uma empresa de gestão muito enxuta, com tomadas de decisões rápidas e assertivas. Para ela, seu diferencial é o trabalho em equipe. Focada em desenvolvimento de negócios, Patrícia busca evoluir dentro dos atuais clientes, e também trazer novas oportunidades nos segmentos em que atua.

## EM BUSCA DE SOLUÇÕES

Há 13 anos na Katoen Natie, Daniel Oliveira trilhou sua trajetória sempre na Área Comercial. Em 2009 assumiu a função de gerente de Projetos Logísticos, onde continua até hoje, e também atua como gerente comercial no atendimento a clientes das operações de Paulínia, Araucária e Joinville.

"Como gerente de Projetos Logísticos, desenvolvo soluções customizadas para as necessidades dos nossos clientes, e também precifico esta solução. Já como gerente comercial, sou o elo entre as necessida-

des dos clientes e os interesses da empresa, além de gerir financeiramente e comercialmente a conta, sempre buscando o crescimento e o fortalecimento da parceria".

Como gerente de Projetos, seu principal desafio é manter-se atualizado nas mais diversas possibilidades de soluções existentes no mercado e onde agregá-las, dentro do pacote que pode oferecer às necessidades dos clientes. Para ele, o principal diferencial da multinacional é entender as particularidades de cada cliente e construir soluções sob medida para cada um deles.

## VISÃO TÉCNICA

A coordenadora de Projetos Marina Ferreira assumiu seu atual cargo em 2021, mas iniciou sua trajetória na empresa em 2017 na área de Projetos Logísticos. Após os gerentes comerciais trazerem a demanda do cliente, ela coleta os dados de volumes, características da carga e necessidades operacionais, e desenvolve uma solução de armazenagem e movimentação. "Sou responsável pela concepção da solução e dimensionamento de todos os recursos necessários ao projeto, bem como sua precificação."

Ela também elabora a proposta técnica/comercial que será enviada aos clientes, pelos gerentes comerciais. Marina contribui para o crescimento da empresa buscando soluções que ajudem a reduzir o custo e que a tornem mais competitiva nas negociações de venda.

# Unidade em Joinville apresenta resultados positivos

Após consolidar operações, Katoen Natie atende BRP e Timken na cidade catarinense

A concentração das operações da Timken, levada à unidade da Katoen Natie de Joinville em dezembro de 2018, e da BRP, que migrou a operação de PAC em maio deste ano, já apresenta resultados positivos para a empresa e os clientes, em termos de agilidade na entrega dos produtos e otimização de recursos.

A avaliação é do gerente operacional de Santa Catarina, Júlio Lara, que explica o atendimento a esses dois clientes. "Fazemos recebimento, armazenagem, inspeções qualitativas, separação de pedidos e expedição para todo Brasil. A distribuição dos produtos que são importados desses clientes está concentrada 100% em Joinville. Trabalhamos com funcionários próprios, todos treinados e capacitados para que possamos oferecer um serviço de qualidade, visando sempre também a satisfação do cliente dos nossos clientes", detalha.

Para a Timken e a BRP, Júlio considera que um dos benefícios da consolidação é propiciar uma gestão mais enxuta sobre o aspecto do fluxo de importação, uma vez que as cargas chegam pe-

los portos de Santa Catarina. Além disso, a Katoen Natie pode oferecer um nível de sinergia muito maior entre as operações, o que permite maior flexibilidade no atendimento das altas demandas.

"Nossos desafios futuros são aprimorar e evoluir constantemente o nível de serviço prestado, se antecipando às necessidades de cada cliente, e aumentar os volumes agregando novos serviços, assim como novos projetos que já estão em andamento", cita. "Um ponto fundamental em nosso foco refere-se ao nosso time. Trabalhamos com afinco no desenvolvimento de nossos profissionais, capacitando-os para que continuem fazendo a diferença nos aspectos de segurança, qualidade e produtividade."

## TRABALHO CONJUNTO

Os supervisores operacionais Márcio Torres, Alex Feliciano e Márcio Duarte acompanharam todo o processo. Para Duarte, a transferência foi importante para a Katoen Natie, pois promoveu a expansão da Regional Sul, centralizando as operações no CD de Joinville, melhorando a sinergia e qualidade do serviço prestado aos clientes.



Comemoração do dia do GO LIVE com o time da BRP



Time que atende a TIMKEN na nova operação da Katoen Natie em Joinville

"Trabalhamos em conjunto, interagindo com o time de Paulínia e com os clientes, desde a fase de planejamento do projeto até a execução, na montagem das estruturas, iluminação, rede de internet e empilhadeiras. Fui responsável por coordenar as implementações, contratação e treinamento da equipe", explica.

O supervisor operacional avalia que os benefícios de haver duas operações em um único lugar são a sinergia, promoção de melhorias nos processos e ganhos de produtividade. Para ele, os desafios futuros são continuar a ser referência em segurança, qualidade, produtividade e contribuir para a solução logística dos clientes.

## IN MEMORIAN

Essa reportagem é uma homenagem ao **Marcelo Abachioni**, que teve papel fundamental no sucesso das operações em Joinville. A sua liderança inspirou e continuará a inspirar o time de Joinville.



# Profissionais falam sobre seu trabalho na Katoen Natie

**A**mbos entraram na Katoen Natie há 20 e 18 anos, respectivamente, e desde então fizeram suas vidas profissionais na empresa, onde cresceram em seus setores e continuam se aprimorando. Nesta edição do "Você Sabia?", Sandro Tieri e Eduardo Lima contam um pouco da sua trajetória e a identificação com os valores da empresa.

Natural de Mogi das Cruzes, Sandro, de 40 anos, completou esse ano 20 anos de empresa. Casado, com um filho de 12 anos e apreciador de um bom churrasco, ele atua hoje como supervisor operacional no site LyondellBasell, cliente da Katoen Natie desde 2006, na fábrica de polipropileno de Pindamonhangaba.

"Desde minha admissão sempre fui conquistando novas responsabilidades e mudanças de cargo. Após ter iniciado no meu primeiro contrato da Solvay do Brasil, onde trabalhei por 8 anos pela Katoen Natie, estive como apoio em outras unidades, ajudando a empresa em novas conquistas", detalha. "Como supervisor, sempre estou muito próximo da equipe, criando um ambiente de trabalho de qualidade, com bem-estar e segurança", destaca.

Ele afirma que desde seu começo veste a camisa da empresa. "Com isso ajudo a conquistar nossos clientes e também a confiança da equipe operacional por onde passei durante esses 20 anos."

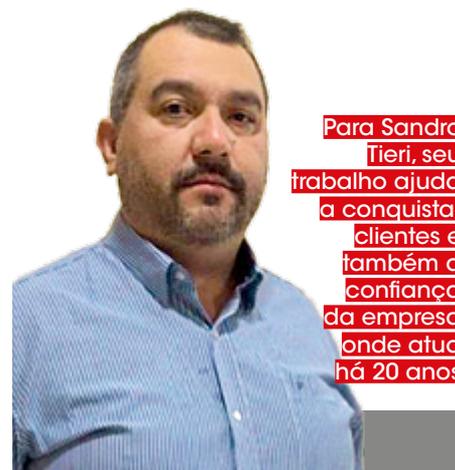
## GESTÃO DE PESSOAS

Nascido em Cosmópolis, casado há 18 anos e pai de um filho, o coordenador operacional Eduardo Lima, do Centro de



**Eduardo Lima prioriza as oportunidades para o crescimento da equipe, e tem recebido incentivos da empresa em seu trabalho**

Sandro Tieri, de Pindamonhangaba, e Eduardo Lima, de Paulínia, contam seu crescimento na carreira e identificação com os valores da empresa



**Para Sandro Tieri, seu trabalho ajuda a conquistar clientes e também a confiança da empresa onde atua há 20 anos**

Distribuição Multimodal (CDM) de Paulínia, gosta de tocar seu violino na igreja que frequenta em suas horas vagas. Na empresa desde 2003, ele iniciou sua trajetória como auxiliar de serviços gerais e, apenas nove meses depois, já obteve sua primeira promoção, para o cargo de operador logístico I.

"Desde então, entendi que a empresa ofertava muitas oportunidades e que precisava me preparar para alcançá-las", conta. Pensando assim, Lima retomou os estudos e aprendeu a operar a ensacadeira FFS, que alavancou sua promoção até operador logístico III.

"Aos poucos fui assumindo a liderança do setor e tive a oportunidade de me desenvolver nessa área. Passei a ser encarregado operacional na área de Petroquímico e, com o aumento dos volumes, assumi a supervisão desta mesma operação. Com essa experiência recebi o convite para atuar na área de Bens de Consumo ainda como su-

pervisor, o que me abriu um leque de conhecimentos e contato com cliente", relata.

Em 2016, com um novo cliente no segmento de Aftermarket, ele foi convidado para apoiar o start up da nova operação, com uma equipe superior a 100 pessoas. Atualmente no cargo de coordenador operacional, busca se desenvolver profissionalmente, com capacitação em cursos, treinamentos e palestras, para aprimorar a gestão de pessoas. Recentemente deu início a um MBA em Logística e Supply Chain Management.

"A Katoen Natie é uma empresa excelente, com um ambiente de trabalho ótimo, que oferece inúmeras oportunidades de desenvolvimento e capacita a liderança com treinamentos. Nossos valores coincidem, pois meu maior objetivo é estimular o crescimento da equipe. Tenho recebido grandes incentivos por parte da empresa, o que me faz acreditar que estou no caminho certo", finaliza.

## EXPEDIENTE

ESSA É UMA PUBLICAÇÃO DIRECIONADA AOS COLABORADORES DA KATOEN NATIE DO BRASIL.

Av. Viena, 419 - Centro Industrial - Caixa postal 920 Paulínia/SP - CEP 13146-055. Fone: 19. 2116.1550. [www.katoennatie.com](http://www.katoennatie.com)

CONSELHO EDITORIAL: Jurgen De Cock, Marçal Ferrari, Ana Rodrigues, Marina Ferreira e Daniel Oliveira.

PROJETO EDITORIAL: [www.TANTAS.com.br](http://www.TANTAS.com.br) PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO: Fábio B. Natali.

JORNALISTA RESPONSÁVEL: Alberto Augusto (MTb. 18626). TEXTOS: Andrea Mesquita. TIRAGEM: 900 exemplares.