

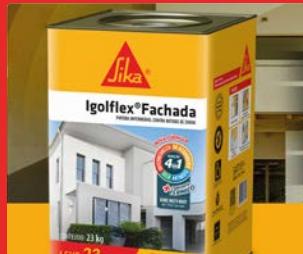
REVISTA

Logweb

Digital

| www.logweb.com.br | edição nº 23 | Outubro 2018

TERCEIRIZAÇÃO DOS SERVIÇOS LOGÍSTICOS



Logística Setorial

**CHEGOU
A REVISTA**

MODAL MARÍTIMO,

**MAIS UMA PUBLICAÇÃO
COM A QUALIDADE DO
GRUPO LOGWEB.**

**UMA REVISTA DIFERENTE,
COM ANÁLISES APROFUNDADAS
E O APOIO DE PROFISSIONAIS
RECONHECIDOS NO SEGMENTO.**

**Para enviar *RELEASES* e
outras informações para
matérias e reportagens:**

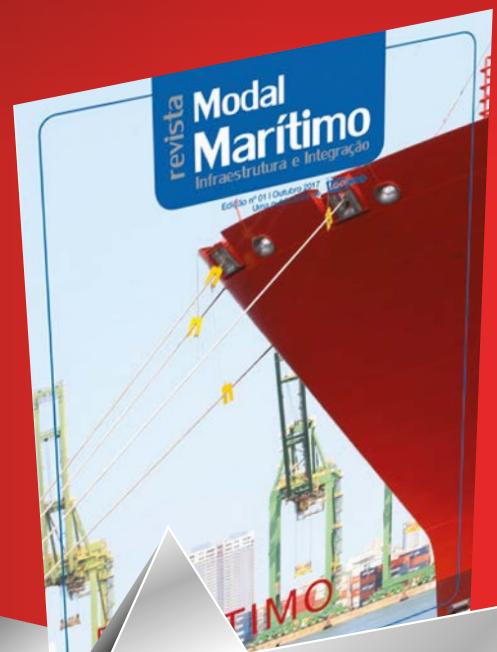


redacao2@logweb.com.br

**Para ANUNCIAR e fazer
a sua empresa chegar às
mãos dos profissionais
que decidem:**



valeria.lima@logweb.com.br



REVISTA

Logweb

¹¹ 99782.8068

Foco na terceirização dos serviços logísticos

A matéria de capa desta *Logweb Digital* ressalta a terceirização dos serviços logísticos, onde várias empresas embarcadoras, dos mais diversos segmentos, apontam porque optaram por ela – e em quais operações –, além de relatarem as vantagens e os problemas que podem advir desta opção.

Um assunto bastante interessante, já que várias outras empresas preferem manter uma logística própria, até por não confiarem abrir suas operações para “estranhos” e considerarem a logística estratégia competitiva.

Ainda neste número, e prosseguindo com nossa série “Logística Setorial”, destacamos o segmento de brinquedos, o qual, às vésperas do Natal, e em função do aumento da demanda, exige uma logística ágil.

Aqui, representantes de transportadoras e Operadores Logísticos abordam as ações tomadas diante do contínuo crescimento do setor e os desafios enfrentados, tanto em termos de dimensionamento das embalagens, já que os tamanhos não são padronizados, quanto de entregas, considerando que a maioria das lojas está localizada em shoppings. E, lógico, abordam as estratégias desenvolvidas para atuar em períodos de alta de demanda, como no Natal.

Aproveite – a edição ainda aborda outros assuntos. Boa leitura.

Os editores

4

Evento

Profissionais compartilham experiências no Fórum Internacional de Supply Chain e Expo. Logística

7

operações logísticas

Tereos e VLI anunciam investimento de R\$ 200 milhões em infraestrutura logística

8

Logística setorial

Brinquedos: Está chegando o Natal, e com ele o aumento da demanda, exigindo uma logística mais ágil

11

artigo

Como a área da logística reflete na satisfação dos clientes, que esperam algo que tanto desejam

12

capa

Terceirização dos serviços logísticos: em busca da qualidade e da redução de custos

BTR Minas	7	Retrak	4ª Capa
Fronius.....	19	RunTec.....	13
GKL	4	Sulista.....	15
GKO Frete.....	5	SZ Laboratórios.....	9
Logweb	6	Translovato	17
Modal Marítimo.....	2		

REVISTA Logweb Digital

Edição nº 23 | Outubro 2018

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

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

Redação, Publicidade, Circulação e Administração

Rua Engenheiro Roberto Mange, 353
13208-200 - Anhangabaú - Jundiaí - SP
Fone/Fax: 11 3964.3744 - 3964.3165

Diretor de Redação

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

Redação

Carol Gonçalves (MTB/SP 59413)
redacao2@logweb.com.br

Diretora Executiva

Valéria Lima de Azevedo Nammur
valeria.lima@logweb.com.br

Diretor de Marketing

José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

Diretor Administrativo-Financeiro

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

Administração

Wellington Christian Borsarini
admin@logweb.com.br

Caroline Fonseca (Auxiliar Administrativa)
admin2@logweb.com.br

Diretora Comercial

Maria Zimmermann Garcia
Cel.: 11 99618.0107 e 94382.7545
maria.garcia@grupologweb.com.br

Gerência de Negócios

Nivaldo Manzano - Cel.: 11 99701.2077
nivaldo@logweb.com.br

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

Diagramação

Alexandre Gomes



Download do app



Google play



Download do app



Available on the iPhone
App Store

Profissionais compartilham experiências no Fórum Internacional de Supply Chain e Expo.Logística

A 24ª edição do Fórum Internacional de Supply Chain, considerado o principal encontro dos executivos da cadeia de abastecimento no Brasil e realizado pelo ILOS –

STARTUPS

Startup é um fenômeno global que está transformando o mundo da logística ao permitir modelos de negócios inovadores, muitas vezes com base em tecnologia de ruptura. A Expo.Logística dedicou uma área de exposição a seis empresas, que ainda tiveram a oportunidade de apresentar suas soluções durante o fórum, em palestra moderada por Carlos Mira, CEO da Truckpad. Veja a seguir quais são elas.

Instituto de Logística e Supply Chain, aconteceu entre os dias 18 e 20 de setembro último, em São Paulo, SP.

Em sua edição 194, de outubro último, a revista Logweb, que apoiou o

evento, apresentou, a partir da página 64, as empresas expositoras. Agora, concluímos a matéria destacando as startups que também participaram do evento.

OWL Tecno Log



Martinho

Desde 2016, a OWL Tecno Log ([contato@owltecnolog.com.br](mailto: contato@owltecnolog.com.br)) oferece

soluções inteligentes e customizáveis de logística, com impacto direto em resultados e fácil implementação. "Tudo isso com tecnologia cloud, baixos custos e sem a necessidade de investimentos em infraestrutura e data center", contou o CEO, Danilo Martinho.

Entre as soluções está a plataforma Integralog, integradora de serviços logísticos para marketplace e e-commerce que diminui os riscos envolvidos no processo de pós-venda, reduz a insatisfação dos cliente e oferece aos vendedores mais facilidades no processo de entrega.

RAMPA MÓVEL Curva

MOVIMENTE SUAS CARGAS COM A RAMPA MÓVEL GKL.



GKL - INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA.

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

email: gkl@gkl.com.br

site: www.gkl.com.br

O sistema mais completo para gestão de fretes contratados.

Já a plataforma Easy Tracking é uma torre de controle que permite acompanhar de forma on-line o andamento das entregas, interagir com motoristas e transportadoras, registrar trackings e tratar ocorrências de forma proativa. "Com ela, é possível evitar que problemas nas entregas ou falha no last-mile impactem na performance da empresa", explicou Martinho.

Ok Entrega



Bosquim e Saez

Ok Entrega (Fone: 11 2537.4712) é a única solução com validação e registro da imagem do comprovante de entrega pelo cartório digital. Funciona assim: o pedido é transportado até o local de entrega normalmente; no ato da entrega, o entregador manda uma notificação com foto do canhoto assinado por meio do aplicativo; as entregas são monitoradas com facilidade e agilidade (Veja a matéria "Ferramenta da STIL Soluções, para gerenciar entregas fracionadas, inclui como novidade o cartório digital", publicada na página 50 da revista Logweb número 191, de agosto/2018, em www.logweb.com.br – revista).

O aplicativo resolve, com segurança, os grandes desafios do atual modelo praticado: entrega do canhoto físico ao embarcador e armazenagem organizada desses documentos. Os sócios-fundadores do OK Entrega, Paulo Saez e Leandro Bosquim, garantem que tudo é feito com agilidade, velocidade de implantação e baixíssimo impacto operacional. "Seu grande diferencial é a validação da ima-

gem. O PDF tem valor legal, não é necessário o arquivo físico", explicou Saez. A solução permite elevação do nível do serviço e redução de custos operacionais e de frete. O retorno do investimento é inferior a seis meses.

DeliveryPay



Martini

A DeliveryPay (Fone: 11 4020.0179) é uma empresa de meios de pagamento presencial, por POS ou aplicativo, integrada a uma robusta plataforma de logística de last mile para home delivery e e-commerce, unindo roteirização, tracking & tracing, baixas de coleta e entrega com as melhores práticas de recebimento, splits de pagamento e digital banking.

Segundo o CEO, Márcio Martini, ela atende todos os atores e desafios da cadeia de logística de last mile para B2B e B2C. "A solução nasce apoiada na experiência de mais de 25 anos em logística e meios de pagamento de seus sócios e equipe", ressaltou.

AgileProcess

Roteirizador de entregas, otimizador de frota e comprovador de entregas: essas são as funcionalidades do Agile-Process (Fone: 48 3233.0612), há três anos e meio no mercado logístico. A solução, que utiliza inteligência artificial, promete otimizar o uso da frota e gerar as melhores rotas e sequenciamento de entregas e coletas. Ela auxilia o motorista, mostrando o percurso com apoio de GPS e fazendo a comprovação de



Módulos

Escolha os módulos do sistema GKO FRETE que mais se adequam à sua necessidade.



Resultados

Reduza custos de frete em até 5% com Auditoria, 10% com Simulação e 20% com Planejamento de Embarque.

300
empresas

Credibilidade

Mais de 300 clientes, dentre eles as maiores empresas do Brasil, confiam no pioneirismo e qualidade do sistema.

●● GKO frete

www.gkofrete.com.br

21 2533-3503 | 11 3086-2551

Tenha a
logística
em suas mãos

Assine a

REVISTA

Logweb

12 meses
R\$ 233,00

24 meses
R\$ 413,00

**Universitário
paga
meia!**

11 3964.3744

11 3964.3165

admin@logweb.com.br
www.logweb.com.br

evento



Garcia

entregas no exato momento em que são realizadas.

"O AgileProcess possui sete módulos integrados e foi desenvolvido para tornar o processo logístico eficiente do início ao fim. É um importante aliado na redução dos custos e na ampliação dos resultados", contou Evilásio Garcia, CEO da empresa.

Uello



Sartori e Krishna Brunassi

Solução completa para entregas urbanas, a Uello (Fone: 11 2872.4004) promete descomplicar uma complexa rede logística para viabilizar um serviço premium e customizado com custo de operações commoditizadas. Atuando como uma transportadora digital sem ativos, a empresa possui dois parceiros: motoristas e hubs (pequenos armazéns), fornecendo tudo que o processo de entrega precisa de forma flexível. Há um ano no mercado, está em constante expansão, possuindo, atualmente, 240 motoristas e quatro hubs cadastrados.

Voltada para e-commerce, marketplace, envios B2B, lojas físicas e supermercados, a solução não precisa de integração, permite a visibilidade em tempo real e o controle total de tudo que entra e sai. "A Expo.Logística foi o primeiro evento que participamos. As pessoas demonstraram curiosidade em nosso produto", disse Fernando Sartori, fundador e CEO.

CargoBR



Palos

Que tal uma solução instantânea para cotar fretes? Essa é a proposta da CargoBR (Fone: 11 2970.3000), que oferece cotação online com comparativos de preços e performance de transportadoras, seja carga fechada, completa ou lotação. São mais de mil transportadoras cadastradas.

A plataforma funciona assim: o usuário preenche os dados da carga, escolhe a transportadora, informa o endereço de coleta e entrega, escolhe o pagador e aguarda a coleta. Para grandes empresas, a cotação pode ser feita em lotes, agilizando o processo.

Segundo Rodrigo Palos, fundador e diretor de marketing da empresa, que está no mercado há cinco anos, a solução permite reduzir custos de transportes e otimizar toda a operação. "Trabalhamos com fretes fechados e fracionados para qualquer região do país", disse.

Tereos e VLI anunciam investimento de R\$ 200 milhões em infraestrutura logística

A Tereos (Fone: 0800 704.7704) – líder global nos mercados de açúcar, álcool, etanol e amidos – e a VLI (Fone: 0800 022.1211) – que engloba as ferrovias Norte Sul (FNS) e Centro-Atlântica (FCA), além de terminais intermodais e portuários situados em eixos estratégicos da costa brasileira, como em Santos, SP, São Luís, MA, e Vitória, ES – anunciaram um investimento conjunto para a construção de dois armazéns de açúcar no Estado de São Paulo e a assinatura de um contrato de longo prazo para o transporte de um milhão de toneladas de açúcar bruto por ano. Os armazéns, para açúcar bruto, serão instalados dentro do sistema ferroviário da VLI, que começa

no interior de São Paulo e termina no Porto de Santos – um dos armazéns será instalado em Guará, com capacidade de armazenamento de 80.000 toneladas, e o outro em Tiplam, com capacidade de 114.000 toneladas, que serão operados pela VLI. Durante este ano fiscal e o próximo, a Tereos investirá um total de R\$ 145 milhões. A VLI também aportará R\$ 60 milhões em dois anos. Por meio desta parceria, a Tereos, segunda maior produtora de açúcar do mundo, assegura infraestrutura logística para o escoamento, do interior do Estado até o porto, da sua atual produção própria de açúcar bruto e vendas originadas por trading – garantindo a expectativa de crescimento destas operações. A parceria prevê, ainda, um acordo comercial para transporte ferroviário de açúcar bruto com destino à exportação. As cargas partem do terminal intermodal da VLI na cidade de



Guará, no Noroeste de São Paulo, próximo ao polo de produção da Tereos, e seguem pelos trilhos até o Tiplam, terminal portuário da VLI em Santos. De 2013 a 2017, o açúcar transportado pela VLI nessa mesma rota dobrou (passando de 2,3 milhões de toneladas para 4,6 milhões de toneladas), impulsionado pela operação desses terminais. Logweb

PowerBall®
battery life extender

EQUALIZAÇÃO QUÍMICA PARA SUA BATERIA



- Diminui o consumo de energia;
- Reduz à emissão de CO2;
- Maior autonomia de trabalho;
- Reduz o custo com manutenção;
- Prolonga a vida útil da bateria;
- Dispensa carga de equalização;
- Ecologicamente correto;
- Sem adição de ácido sulfúrico.



Aditivo dessulfatador para bateria.

Atua nas placas de chumbo prolongando a vida útil da bateria.

*Economia significativa de até 85% em comparação com compra de uma nova bateria

WWW.BTRMINAS.COM.BR • +55 31 3428-4077 • +55 11 4809-5555

Brinquedos: Está chegando o Natal, e com ele o aumento da demanda, exigindo uma logística mais ágil

É nesse período que as transportadoras e os Operadores Logísticos fazem contratações temporárias, buscam aliados e desenvolvem relacionamentos para que possam manter os prazos. Usualmente nesta época, devido à demanda, há também um aumento dos preços.

Está se aproximando uma das datas que, junto com o Dia das Crianças, mais movimenta o segmento de brinquedos: o Natal. E, para atender a este expressivo aumento de demanda, as transportadoras e os Operadores Logísticos precisam desenvolver estratégias específicas.

Mas, é possível prever as demandas para planejar as operações e manter os prazos? Como isso é feito? Os resultados são satisfatórios?

Planejamento é a resposta, segundo Lillian Scaramella Fernandes, gerente comercial da Fox Cargo do Brasil (Fone: 11 3543.0200). E necessário fazer contratações temporárias, buscar aliados e desenvolver relacionamentos para que possa manter os prazos, aponta ela. Usualmente nesta época, devido à demanda, há também um aumento dos preços. Com uma equipe estruturada é possível passar estes períodos de maneira controlável e satisfatória.

"Com o aumento da demanda em meses específicos (Dia das Crianças e Natal, por exemplo) preparamos nossa equipe com planejamento estratégico e infraestrutura



Lacerda, da Rodomaxlog:
"Com o aumento da demanda em meses específicos, preparamos nossa equipe com planejamento estratégico"



Segundo Lilian, para atuar nos shoppings, a Fox Cargo realiza entregas com maiores frequências e veículos menores, de modo a atender os prazos solicitados

para obter resultado satisfatório", acrescenta Rubens Lacerda, diretor de Planejamento da Rodomaxlog Armazenagem e Logística (Fone: 11 3973.7948).

Pelo seu lado, Carlos Sandrini, gerente comercial da Sequoia Logística e Transportes (Fone: 11 4391-8800), diz que na sua empresa é feito um planejamento prévio com antecedência, onde toda a estrutura é preparada – dispositivos de armazenagem, equipamentos de movimentação, eventuais áreas e turnos adicionais, entre outros – a partir de meados de agosto até dezembro. Isto minimiza os possíveis problemas, porém, ainda são necessários alguns ajustes durante a execução do plano, devido às variações de demanda. Há oportunidade

de melhoria também por parte do setor de Supply das empresas do varejo. O fato de deixarem as negociações para os últimos dias de cada mês encurta o tempo de planejamento logístico e pode levar o nível de serviço a um patamar não desejado, implicando em perdas de venda e stress na cadeia, alerta Sandrini.

"Sempre orientamos e pedimos aos nossos clientes para antecipar ao

máximo as entregas, principalmente no Natal, quando há concorrência de atendimento com outros mercados que também aumentam a demanda no final de ano. Geralmente o abastecimento de brinquedos já é finalizado até a 1ª quinzena de novembro e operamos com volumes menores de reposição de estoque após este período. Desta forma, minimizamos o risco de não ter a mercadoria



no ponto de venda", pontua, agora, Thiago Menegon, diretor comercial da TDB Transporte e Distribuição de Bens (Fone: 11 2127.4900).

No caso da Unicargo Transportes e Cargas (Fone: 11 2413.1700), segundo Aline Santos Vieira, gerente de contas, a estratégia é antecipar-se com uma projeção média de volume a ser efetivado de acordo com a sazonalidade, o que envolve um aumento na quantidade de colaboradores para cumprimento dos pedidos e expedição dos mesmos em tempo hábil, para, desta forma, cumprir com os agendamentos.

"Baseamos-nos sempre em indicadores através de ferramentas internas, onde temos um balizador com dados concretos. Dessa forma conseguimos planejar nossa operação antecipadamente, tornando a operação mais eficiente. Conseguimos, assim, resultados satisfatórios ano após ano", completa Paulo Rocha, gerente da filial Curitiba da Alfa Transportes EIRELI (Fone: 49 3561.5100).

Entregas

À parte o aumento da demanda, e pelas características dos produtos, as transportadoras e os Operadores Logísticos enfrentam desafios com relação às entregas, principalmente as realizadas em shoppings centers, localizados em áreas urbanas, o que dificulta o processo. Que estratégias são implementadas para resolver essa questão?

Por exemplo, Rocha, da Alfa Transportes, aponta que a maior dificuldade em shopping é referente à restrição de horário, que geralmente é entre 07h30min e 09h30min.

Para solucionar estes problema, a Fox Cargo realiza entregas com maiores frequências



Sandrini, da Sequoia: O fato de as empresas de varejo deixarem as negociações para os últimos dias pode implicar em perdas de venda e stress na cadeia



Rocha, da Alfa Transportes: A maior dificuldade em fazer entregas em shopping é referente à restrição de horário, que geralmente é entre 07h30min e 09h30min

e veículos menores para atender aos prazos solicitados, conforme conta Lilian.

"Realmente, é um enorme desafio, já que a alta densidade volumétrica nos obriga a envio de veículos maiores, enfrentando as restrições em áreas urbanas. É necessário planejamento diferenciado para chegar aos locais de venda, sem alterar os prazos", destaca Lacerda, da Rodomaxlog.

Sandrini, da Sequoia, também enfatiza que, realmente, as entregas são de grande complexidade por conta de grande parte das lojas estarem localizadas em shoppings centers. "Temos que nos adaptar aos veículos que podem ser utilizados em áreas urbanas e, além disso, temos o mapeamento de todas as lojas, com os horários para realização de entregas, que são roteirizadas diariamente através de softwares específicos que levam em consideração todos estes

pontos, além do trânsito nas grandes capitais, para termos a roteirização de área e otimizarmos as entregas", explica o gerente comercial da Sequoia.

Menegon, da TDB Transporte, revela que as entregas em shoppings são sempre um grande problema por conta da janela de entregas liberadas por grande parte dos estabelecimentos. "Em alguns casos – diz ele – o empreendimento autoriza a descarga somente por uma ou duas horas por dia e muitas vezes não conseguimos realizar a operação neste tempo. Para garantir as entregas acabamos negociando com os lojistas o agendamento de entregas em horários alternativos e aumentamos o efetivo de mão de obra na entrega."

ganhe
10%
de desconto



No reparo de qualquer controlador, você ganha 10% de desconto.

Basta enviar o código **'REVISTA10SZ'** por e-mail solicitando o orçamento.

**promoção válida somente para novos clientes*

TZ

Solicite um orçamento:

Av. Ayrton Senna, 3000 - bl.2 - sl.317/325 - Rio de Janeiro, RJ
Tel: (21) 2421-9722 | (55) 21 9 9993-9375 | (55) 21 9 9992-5257
contato@szlaboratorio.com | www.szlaboratorio.com

Mais desafios

Além deste desafio, as empresas que atuam no segmento de brinquedos oferecendo serviços de logística enfrentam outros, como os em relação ao dimensionamento das embalagens, já que os tamanhos não são padronizados. Aí são necessárias estratégias específicas para lidar com esse desafio.

Mas, Rocha, da Alfa Transportes, lembra que, em se tratando de cargas fracionadas, as embalagens acabam mantendo um padrão, o que torna o transporte mais eficiente e a paletização mais ágil, enquanto Lilian, da Fox Cargo, diz que são precisos profissionais especializados e dedicados a este estudo prévio para que se auxilie a logística e, assim, se vença estes desafios.

Já no caso da Sequoia, como lembra Sandrini, é feito o cadastramento de todas as embalagens em seu sistema próprio, gerando inteligência no cálculo de cubagem, onde o próprio sistema indica áreas de armazenagem e sugestão de veículos para transporte.

"Este fator é primordial para melhor aproveitamento da ocupação de veículos de carga e entrega. Como a mercadoria já possui alta densidade cúbica, ao se manter embalagens padrão corre-se o risco de aumentar o custo logístico para transportar e armazenar caixas com 'ar'", completa Menegon, da TDB Transporte.

Finalizando este assunto, Aline, da Unicargo, ressalta que a alta cubagem das embalagens faz com que a busca por novas configurações de embalagens que consolidem a maior quantidade de produtos seja um estudo contínuo, buscando sempre elevar sua margem final e diminuir os custos.

Setor tende a crescer

O desempenho da indústria de brinquedos registrado nos últimos anos deve se manter, prevê o presidente da Associação Brasileira dos Fabricantes de Brinquedos (Abrinq), Sínésio Batista da Costa. Em 2017, o faturamento total da indústria foi

de R\$ 6,4 bilhões, sendo que a produção nacional performou R\$ 3,8 bilhões – crescimento de 5% em relação a 2016.

Como esses números podem impactar na logística do setor? O que eles implicam para os fornecedores de serviços de transporte e armazenagem?

Como já foi dito, a maior demanda de transporte e armazenamento desse segmento sempre ocorre no mês de outubro, devido ao Dia das Crianças e Natal, quando a preocupação pelo prazo de entrega se torna crucial, avalia Rocha, da Alfa Transportes. Ainda de acordo com ele, a armazenagem é outro ponto que requer maior atenção para acondicionar da melhor forma, pois muitos dos brinquedos transportados são frágeis.

"Qualquer crescimento no segmento de brinquedos exige do prestador de serviço de transporte e armazenagem revisão de planejamento, pois o segmento possui uma sazonalidade muito alta. Quase 80% do faturamento são realizados entre setembro e novembro, ou seja, em apenas três meses. Como a operação é concentrada num curto período de tempo, as mudanças devem ser antecipadas, não há tempo para adequação no pico", acrescenta Menegon, da TDB Transporte.

Pelo seu lado, Lilian da Fox Cargo, lembra que uma produção acelerada exige prevenção e, principalmente, organização dos setores logísticos para que façam suas gestões de processos com antecedência, estudando o mercado, assim como as



Menegon, da TDB Transporte:
Como os brinquedos possuem alta densidade cúbica, manter embalagens padrão pode aumentar o custo logístico



Aline, da Unicargo: Neste época do ano, há um aumento na quantidade de colaboradores para cumprimento dos pedidos e expedição em tempo hábil

programações de embarque para que cumpram os prazos solicitados e para que se ofereça ao cliente serviços com baixo custo e, se possível, agregando-se um maior leque possível de atribuições logísticas, como a armazenagem, por exemplo, ajudando os clientes a cumprirem suas metas de custos x benefícios tangíveis.

Para Sandrini, da Sequoia, este crescimento do setor vai promover aumento no fluxo de movimentação, exigindo uma expansão na área de armazenagem e maior frequência de entrega às lojas. As soluções incluem adaptar o Centro de Distribuição a essa necessidade, expandindo turnos, criando áreas adicionais e flexibilizando processos. No transporte, rever número de equipamentos disponíveis e roteirizar de acordo com a nova demanda, aumentando o giro e a frequência de entregas.

"Com o crescimento da demanda, se intensifica a busca por empresas inovadoras e com soluções logísticas bem estruturadas, que garantam vantagens diretas no seu ambiente operacional, pois este cenário reflete diretamente nos custos logísticos e, consequentemente, impacta na margem de lucro final do produto", finaliza Aline, da Unicargo. **logweb**



Como a área da logística reflete na satisfação dos clientes, que esperam algo que tanto desejam

Produzir, despachar, acompanhar e entregar! Esses processos fazem parte da área da logística, um dos pilares mais importantes para algumas empresas de determinados segmentos que desejam não só estar à frente de seus concorrentes e conquistar a satisfação dos clientes, mas, principalmente, se consolidar no mercado.

A logística compreende o conjunto de ações estratégicas que contribuem para a construção de uma imagem positiva da empresa. Para isso, é necessário adotar soluções que possibilitem flexibilidade e velocidade no contato com o cliente, transmitindo segurança e credibilidade, bem como a promoção da fidelização.

Os mais variados setores da economia têm a logística como um importante aliado. E o motivo para isso é mais simples do que se imagina: desde a aprovação do pedido até a chegada à residência, o transporte desempenha uma função primordial na experiência do usuário. Devido à espera, ele pode despertar sensações como expectativa e ansiedade. Por essa razão, todo o processo deve ser executado da melhor maneira possível.

No entanto, ao trazer este assunto para a esfera brasileira, é impossível não considerar a complexidade para manter seu pleno funcionamento: as condições das rodovias nacionais. Um estudo realizado pela Confederação Nacional do Transporte (CNT) apontou que a malha rodoviária no país tem quase 1,6 milhão de quilômetros, dos quais apenas 220 mil são pavimentados, recebendo um fluxo de mais de 2,4 milhões de caminhões.

Por isso, neste contexto, é de extrema importância a atuação dos gestores responsáveis pela área de logística nas empresas para desviar as possíveis dificuldades que podem surgir durante o processo de entrega de mercadorias e/ou serviços, por exemplo. Isso será fundamental para alcançar o sucesso desejado (e planejado).

Outro ponto a ser considerado é buscar, sempre, a excelência no sistema que envolve o seu transporte. Para isso, é preciso contar com um bom parceiro logístico, ou seja, uma empresa especializada no assunto que possua uma boa reputação e seja capaz de realizar entregas com garantia e qualidade.

Outro ponto muito importante diz respeito à segurança no transporte de cargas. Nos últimos tempos, é comum ver nos noticiários a participação de quadrilhas especializadas que têm colocado em risco a vida de todos os envolvidos durante a realização de assaltos ou furtos.

E os números são alarmantes. Segundo a Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC&Logística), só em 2016 foram registradas 25 mil ocorrências de roubo de cargas no Brasil, totalizando um prejuízo de mais de R\$ 1,3 milhão para as empresas afetadas.

Para evitar prejuízos dessa natureza, é essencial contratar um serviço de seguro para cargas, a fim de garantir o resarcimento às transportadoras e empresas nos casos em que sejam alvos da ação de criminosos.

Embora essa questão inspire cuidados, o principal não deve ser esquecido: a

satisfação dos clientes que esperam por algo que tanto desejam. O mercado está sempre em constante evolução e, por isso, é necessário buscar conhecimento e novos métodos para aperfeiçoar a logística no transporte.

Dessa maneira, é fundamental atender – e entender – a real necessidade do consumidor para superar as suas expectativas. O caminho é longo, mas com foco e dedicação, o serviço de logística pode, sim, corresponder e conquistar a satisfação dos clientes. **Logweb**



Vinicius Torres – Formado em Sistema de Informação pela Faculdade Integrada Espírito Santense (FAESA), com MBA em Business Intelligence pela Universidade Positivo. É head de Logística do pag!, instituição que atua de forma 100% digital, realizando a interação com seus clientes por meio do aplicativo Meu pag!, oferecendo os serviços financeiros de uma conta digital e fornecendo o cartão de crédito pag!. www.meupag.com.br

Terceirização dos serviços logísticos: em busca da qualidade e da redução de custos

Enquanto algumas empresas guardam suas operações logísticas a sete chaves, considerando-as estratégicas em um mercado altamente competitivo, outras delegam estas operações a terceiros, fixando-se em seu core business. Estas são as entrevistadas desta matéria especial de *Logweb Digital*.

Antenas Aquário: transportadoras divididas por região

A Antenas Aquário (Fone: 44 3261.7300) oferece soluções de tecnologia há 40 anos. Sua linha é dividida em produtos para TV, como antenas externas e internas, conversores digitais e acessórios; linha celular, de mesa, rural, repetidores de sinal, carregadores, antena de celular, adaptador de antena e acessórios; Internet, com roteadores de wi-fi, internet profissional e acessórios; e radiocomunicação, incluindo rádio PX, antenas móveis PX, antenas UHF e acessórios. Os destaques são o Smart Box, que transforma qualquer televisor em uma SmartTV, e o WEX 350, roteador wi-fi.

Toda a operação logística de entrega e de pós-venda da empresa é terceirizada. "Atualmente, as transportadoras que utilizamos estão divididas por região, observando os critérios de melhor custo e qualidade de operação", explica Julião Moreira, analista de logística da empresa.

Ele também comenta que adotaram esta estratégia por entenderem ser a melhor maneira

de: realizar investimentos somente em ativos que serão utilizados no core business; utilizar os melhores prestadores de serviços para executar a operação; melhorar a eficiência de entregas e logística de pós-venda; simplificar os processos; e reduzir os custos administrativos e operacionais.

No processo, os pedidos são separados, faturados e enviados aos clientes através das transportadoras definidas para cada região. "Para os clientes onde é necessário agendamentos para entrega, realizamos todos os agendamentos e informamos as transportadoras. Ao lado disto realizamos o monitoramento de 100% das operações de entrega e logística de pós-vendas", explica Moreira.

Mas, para que estas operações sejam realizadas a contento, são enfrentados alguns desafios. "Atualmente temos como grande desafio atender clientes

com perfil variável de compras: atendemos grandes varejistas, distribuidores, médios e pequenos comércios, além do e-commerce. Outro grande desafio é a busca pela redução de prazos de atendimentos de pedidos, aliada à redução de custos, contudo, sem diminuir a qualidade. E, por fim, a ineficiência operacional no recebimento de pedidos por parte de alguns clientes, o que acaba onerando o custo de algumas operações", completa o analista de logística.

Sobre a solução destes problemas, ele diz que a redução de custos e prazo e melhor eficiência nas operações passam pela melhora da análise das operações da Aquário. "Para isso estamos adotando ferramentas que possibilitem uma melhor compreensão dos gaps operacionais que possuímos. Aliado ao melhor entendimento das operações e necessidades de nossos clientes, a adoção de múltiplos modais e CDs regionais podem proporcionar ganhos

operacionais e de custos", completa.



Monte sua **torre de controle**
com o sistema pioneiro em
monitoramento de entregas

Cerâmica Atlas: terceirização visa reduzir custos

Fabricante de pastilhas de porcelana e revestimentos cerâmicos, a Cerâmica Atlas (Fone: 19 3673.9600) utiliza serviços terceirizados de transporte para as matérias primas usadas na fabricação dos revestimentos e, também, para a entrega do produto final para os seus clientes.

"Terceirizamos estas operações porque optamos pela redução de custos e a segurança de que a gestão é feita por empresas com know-how em logística. Ou seja, a contratação de empresas com expertise em logística garante redução de custos e aumento da qualidade nos serviços de transporte de cargas", explica Rui Valeije, gerente geral de vendas da Cerâmica Atlas.

Porém, nem tudo "são flores". O gerente diz que, com esta terceirização, geralmente se depara com equipes sem treinamento para manusear os produtos e com frota não adequada ao transporte. "No nosso caso, temos um rígido critério para a seleção das empresas prestadoras de serviço, levando em conta o treinamento da equipe e a qualidade da frota, o que evita problemas para fornecedores e clientes", completa.



Valeije: seleção das prestadoras de serviço leva em conta o treinamento da equipe e a qualidade da frota, o que evita problemas para fornecedores e clientes

Uni Alimentos: operações terceirizadas para entregas em prazos mais curtos

Hoje a Uni Alimentos (Fone: 11 4899.2756) conta com quatro linhas de produtos. Em 2015, surgiu com a linha de tapiocas, no ano seguinte, trouxe uma linha de biscoitos snacks. Ano passado, foi a vez de dar lugar ao Chips Brasil, uma linha de chips feitos à base de mandioca e batata-doce. Recentemente, lançou as Farofas da Fazenda, feitas no óleo de palma.



"Em São Paulo, contamos com uma frota própria que redistribui os

produtos que saem de Caieiras, SP, para todo o Estado de São Paulo. Para os outros estados, distribuímos os produtos com um serviço terceirizado, por meio das grandes redes que contam com frotas na região."

Vagner Gomes, fundador e CEO da Uni Alimentos, também destaca que utilizam as operações terceirizadas para conseguir entregar os produtos dentro de um prazo mais curto e para chegar a todas as redes com preços competitivos. "Utilizamos a terceirização de frotas por conta da parceria que temos com as redes que vendemos os produtos. E, além de chegarmos aos pontos de venda com um preço bem mais competitivo, também conseguimos parcerias para continuar expandindo a nossa marca", completa.



HODIE
MONITORAMENTO LOGÍSTICO DE ENTREGAS

HODIE
Pedidos

HodieWeb

HodieFRETE

Hodie APP

HodieBooking

Hodie REVERSA

Hodie KPI

HODIE: INOVANDO DESDE 2001



Pioneer do Brasil: em Uberlândia, MG, armazenagem e distribuição dos produtos fabricados em Manaus, AM

A Pioneer do Brasil (Fone: 0800 600.5725) é líder mundial no segmento de som automotivo.

Em termos de logística trabalha com dois operadores terceirizados, um no regime de entreposto, localizado em Uberlândia, MG, região central do país, e outro em São Paulo, na Rodovia Anhanguera, próximo ao rodoanel.

"Em Uberlândia fazemos armazenagem e distribuição dos produtos fabricados em nossa unidade situada no polo industrial de Manaus, AM. Atendemos todo o país, via transporte rodoviário, com saídas do armazém de Uberlândia, exceto a região Norte, que recebe saídas diretamente da nossa fábrica em Manaus. Com esta manobra, nossos clientes, embora recebam as NFs com endereço de Manaus, contam com os benefícios fiscais de uma empresa da zona franca de Manaus, tendo um prazo de entrega diferenciado, porque fisicamente os produtos estão saindo de Uberlândia. Por exemplo, as entregas realizadas para a capital do Estado de São Paulo, saindo de Uberlândia. Neste caso, conseguimos atender em D+2, e se faturando direto da fábrica em Manaus, no rodoviário, recebiam em no mínimo D+13."

Já o armazém terceirizado em São Paulo – continua João Paulo Oliveira, subgerente de logística – efetua quatro grandes operações: partes e peças; atendimento à rede de postos técnicos autorizados, espalhados

pelo Brasil; operação de OEM e atendimento de montadoras; e materiais importados e promocionais, com os quais a Pioneer atende aos eventos de marketing.

Oliveira também ressalta que optaram por terceirizar a sua logística e transportes porque o negócio Pioneer é tecnologia, desenvolver e produzir aparelhos com alta qualidade, e também o perfil de sua carga é valor agregado alto e volume baixo, o que faz com que não seria competitivo manter logística própria. E ter um Centro de Distribuição apenas para distribuir aparelhos pelo volume que têm de vendas atualmente, é melhor desenvolver parceiros com grande capacidade que tenham know-how e juntos com outros clientes com perfil de carga Pioneer, que com certeza terão uma melhor negociação de frete e prazo de entrega.

"Outro ponto pelo qual optamos pela terceirização é a questão de gerenciamento de risco. Sabemos que a atual situação do nosso país não é favorável quando falamos em roubo de carga. Por isso, confiamos a nossa carga a pessoas capacitadas, que tratam o gerenciamento de risco diariamente, estando sempre atualizados com o que há de melhor no mercado, para mitigar riscos."

O subgerente de logística também lembra que alguns pontos são muito favoráveis quando falamos de terceirização.

"Infelizmente, nosso país não vive um bom momento e o transporte está sofrendo com a situação, tornando, assim, difícil o transporte no Brasil. Posso citar algumas falhas: alto valor do combustível, com variação diária conforme nova política da Petrobras,

estradas precárias, nossa malha ferroviária é quase nada se comparar-

mos ao tamanho do Brasil, os roubos de carga e restrição de horário em grandes centros, entre outras dificuldades."

Por isso, continua Oliveira, a terceiriza-

ção é um ótimo benefício, pois deixamos nas mãos de especialistas, de pessoas capacitadas e experientes que saberão gerir todas essas dificuldades que abrangem o sistema logístico. "E nem entrei na parte de pessoas e gerenciamento de ativos os caminhões."

Por outro lado, no caso da logística e transporte da Pioneer, o principal problema em terceirizar a operação é depender de um ou poucos fornecedores de qualidade: dependendo do produto vendido, existe a sazonalidade, onde em determinadas datas, há o aumento das vendas, fazendo com que falte mão de obra para o atendimento.

"Podemos citar o exemplo da 'Black Friday' no Brasil. Nesse período somos obrigados a aumentar o prazo de entrega para algumas regiões, a fim de não causar insatisfação maior para os clientes, devido à falta de ativos e mão de obra dos parceiros. Temos que lembrar que todas as expertises das entregas ficam sob responsabilidade dos nossos parceiros e, em uma eventual mudança, a curva de aprendizado para com o novo parceiro que venha a trabalhar será alta, devido à particularidade de cada cliente."

Para minimizar um pouco o impacto, em um eventual problema com os parceiros terceirizados, a empresa tem pelo menos dois parceiros homologados. "Por exemplo, podemos citar os Correios. Quase todo ano existe algum tipo de paralisação, e para cobrir estes momentos, temos outro parceiro com tabela de frete homologada, para causar menos impactos nesses momentos."

Sobre a expertise das entregas que estão em poder dos parceiros da empresa, para mitigar um transtorno em uma eventual mudança, foi criado um manual de entregas do cliente. Cada cliente Pioneer possui um manual, com especificações sobre entregas, citando agendamentos, horário do recebimento, uma agenda online no portal ou por e-mail, valor de cargas e outras particularidades que cada cliente tem.



Brandili: terceirização garante a continuidade dos serviços

Oferecendo roupas para pessoas de 0 a 18 anos, a Brandili Têxtil (Fone: 0800 646.2444) terceiriza boa parte de suas operações logísticas.

Carlos Eduardo Guethz, coordenador de logística, lembra que, primeiramente, é terceirizado o transporte de entregas e coletas em facções. "Todas as entregas de partes cortadas para costura, insumos, linhas e demais itens para confecção das peças são efetuadas por uma empresa de transportes terceirizada, com caminhões exclusivos para atendimento desta operação. As peças prontas são coletadas

nas facções pelos mesmos caminhões, e são entregues na expedição da Brandili no retorno dos veículos."

Ainda segundo Guethz, também é feita a terceirização de veículos

para setores de qualidade, administrativo e atendimento às facções. "Possuímos uma frota de veículos de pequeno porte alugados para suprir todas as atividades externas de colaboradores durante a jornada de trabalho, sendo apoio em facções, inspeções de qualidade, deslocamentos entre unidades, compras, DHO e outras viagens necessárias."

Por fim, há o rastreamento de veículos. Todos os veículos próprios, alugados e os caminhões do transportador de entregas de facções são rastreados em tempo integral, para monitoramento de rotas, horários de utilização e atendimentos, além da segurança dos motoristas, passageiros e ativos.

O coordenador de logística também lembra que são diversos os motivos para a terceirização. Por exemplo, redução de custos. "Terceirizando reduzimos nossos custos fixos com folha de pagamento e manutenções de veículos."

Ou-

tro fator importante é a questão da continuidade do serviço, ou seja, em caso de férias, atestados ou quebra de veículos, por contrato o prestador de serviço precisa atender a demanda, substituindo equipamentos ou mão de obra. São empresas especializadas no ramo da atividade, melhorando a qualidade do serviço.

Portanto, Guethz relaciona redução de custos de manutenções e mão de obra, nos casos dos veículos de entregas e coletas das facções, como benefícios advindos com a terceirização. Nos veículos administrativos, a Brandili optou pela facilidade na troca e renovação da frota, revisões e seguro incorporados em um único contrato. O rastreamento dos veículos proporciona um controle efetivo sobre todos os deslocamentos, controle de horários de entregas e coletas e controle de rotas.

"Ao utilizarmos um serviço terceirizado estamos abertos a possíveis situações, como distanciamento e a não integração total na cultura da empresa. Mas nunca tivemos problemas relacionados ao trabalho. Sempre buscamos fidelizar as empresas terceirizadas nos ramos de serviços conforme a necessidade, especificar todos os pontos de atenção, introduzir a cultura da empresa nos colaboradores das prestadoras de serviços, assim como os processos da nossa empresa", completa o coordenador de logística.



Guethz: "Ao utilizarmos um serviço terceirizado estamos abertos a possíveis situações, como distanciamento e a não integração total na cultura da empresa"



TRANSPORTADORA
SULISTA

Superar suas expectativas
é o nosso combustível.

Predilecta: monitoramento diário da performance de entrega

Dentro da área de logística, toda a operação interna, como movimentação e armazenagem nas fábricas da Predilecta (Fone: 0800 55.2727) – um dos maiores produtores de alimentos do país, fornecendo atomatados, condimentos, doces, conservas, molhos, sopas, massas, vegetais e goiabadas – é própria. "Terceirizamos a maior parte do transporte, sendo que atualmente cerca de 82,5% do volume e todo o estoque externo nos estados do Mato Grosso do Sul, Goiás e Pará são de responsabilidade de Operadores Logísticos."

Ainda segundo Fernando Passos, gerente da Operação Logística da empresa, quando a atividade é terceirizada e à distância é necessário um empenho muito maior do time responsável pelo controle de estoque e entregas.

"Monitoramos diariamente a performance de entrega e inventariamos mensalmente os estoques. Em novembro próximo instalaremos o sistema COMPROVEI, que irá monitorar em real-time o status das entregas, ocorrências e agendamentos de todas as notas fiscais emitidas pela indústria através de um painel de controle na empresa e um aplicativo no celular dos motoristas das frotas e das transportadoras, que hoje somam mais de 1.000."

Passos também ressalta que a empresa terceiriza as operações em determinadas áreas para conseguir redução de custos sem perder qualidade. Um exemplo é a operação de entregas fractionadas. "Como atendemos todo o território nacional, credenciamos transportadores



Sika Brasil: armazém homologado justifica a terceirização

Fabricante de impermeabilizantes, a Sika Brasil (Fone: 11 3687.4600) terceiriza a área de transportes e de armazenagem.

"Todo o transporte de cargas na Sika é contratado junto a transportadoras diversas. E a operação de armazenamento de produtos químicos é classificada, o que exige um armazém homologado."

Ainda segundo Eliéser Ribeiro, gerente de compras da empresa, o transporte é terceirizado por não ser o negócio da Sika – e envolve altos custos de investimentos em veículos, pessoal e sistema. Já no caso da armazenagem, a empresa não tem um armazém homologado para operação



Ribeiro: A especialização que se espera contratando uma empresa para transporte ou armazenagem deixa muito a desejar

de armazenamento de produtos químicos classificados – o que, também, implicaria em altos investimentos

Ribeiro também destaca que a terceirização proporciona redução de custo de mão de obra e investimento, além proporcionar garantias. Mas que, também, há problemas nesta opção. "Primeiro, a falta de qualidade de serviço e, também, a especialização que se espera contratando uma empresa para transporte ou armazenagem dei-

xa muito a desejar. Para solucionar estes problemas, é preciso mais atenção às necessidades e à cultura do cliente – customizar o atendimento."

especialistas em sua região para distribuição dos nossos produtos."

O gerente da Operação Logística da Predilecta também lembra que, quando se terceiriza para empresas que trabalham com excelência em sua área consegue-se menor investimento inicial e maior controle sobre os custos variáveis, melhora-se a qualidade do serviço, agraga-se valor para a marca, reduz-se custos e tem-se mais

tempo para trabalhar o core business.

"Com o modelo atual de impostos, alguns estados fornecem benefícios fiscais e temos que sempre estar atentos a essas oportunidades."

Entre os problemas enfrentados com a terceirização, Passos também revela que a diferença entre culturas num território tão extenso como o Brasil é um ponto. Neste ramo de logística entender as atividades de cada parceiro e mensurar o seu trabalho é um grande desafio.

"Procuramos cada vez estar mais próximos dos prestadores de serviço, dividindo com eles as razões que nos levaram a buscar a terceirização, o que a empresa espera da parceria e avaliamos juntos os resultados e oportunidades de melhorar o processo", finaliza o gerente, quando indagado sobre como superar estes problemas.

Newell Brands: faltam prestadores de serviços de transporte

A Newell Brands A&C Brasil (Fone: 4020.2905) fornece uma ampla linha de eletroportáteis, como cozinha, lar, conforto térmico e beleza e saúde. E sua logística na matriz, em Piçarras, SC, envolve em média 40 veículos/dia, enquanto que na filial de Feira de Santana, BA, são em torno de 20 veículos/dia. "Entre despachos fracionados e dedicados são mais de 50 viagens/dia, de Piçarras e Feira de Santana para todo o território nacional e o Mercosul", explica Nicklas Gehardt Meyer, diretor de operações. E, além do transporte rodoviário, a empresa ainda se utiliza da cabotagem, pelo custo.

Também para suportar o seu volume de negócios, a Newell Brands A&C

Brasil conta com dois Centros de Distribuição, um em Piçarras, com mais de 30.000 m², e outro em Feira de Santana, com mais de 10.000 m², totalizando quase 40.000 posições-paletes.

Já se referindo aos maiores desafios logísticos enfrentados pela empresa, Meyer destaca a falta de uma maior variedade de prestadores de serviço de transporte com bom nível e que cumpram os combinados e, após o tabelamento dos autônomos, segurar os aumentos dos fretes. "Estes problemas poderiam ser resolvidos desenvolvendo os transportadores atuais e potenciais e fazendo parceria através de sinergia operacional com



Meyer: em termos específicos da logística da empresa, ela tem um nível de acuracidade e flexibilidade nos processos que ninguém tem no mercado

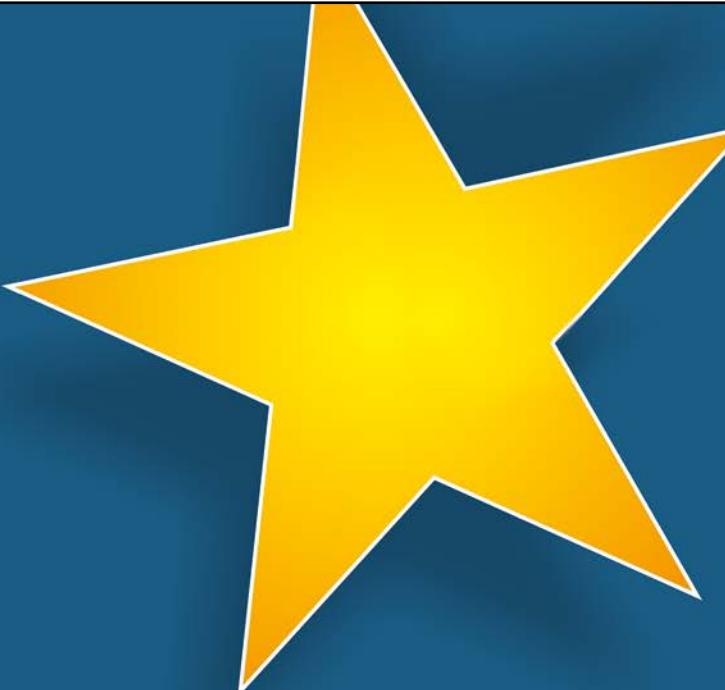
outras empresas", diz o diretor de operações. Afinal, em termos específicos da logística da sua empresa, Meyer diz que ela tem um nível de acuracidade e flexibilidade nos processos que ninguém tem no mercado – "sendo este um dos grandes motivos que nossos clientes nos avaliam muito bem na pesquisa anual de satisfação".

E, para se adequar ao mercado, e em termos de logística, a empresa capacitou os funcionários, revisou os processos, adotou um Programa de Qualificação de Transportadores, adotou gestão através de indicadores e melhorou a infraestrutura operacional.

Top do Transporte 2018

MAIS UMA VEZ TRANSLOVATO É TOP!

TRANS//LOVATO®



Desde o início do prêmio, em 2007, a Translovato sempre está presente entre as eleitas no Top do Transporte. E em 2018 não foi diferente.

Agradecemos aos nossos clientes pela confiança e parceria!

www.translovato.com.br

Tintas Sherwin-Williams do Brasil: também em uso o modal marítimo

"Transportes de transferência e distribuição e Operador Logístico na linha automotiva são operações coletadas em nossos CDs que ficam junto às plantas de São Paulo, nas cidades de Taboão, Sumaré e São Bernardo do Campo, e uma na cidade de Igarassu, na Grande Recife, em Pernambuco."

Ainda de acordo com Paulo Pinho, diretor de Operações Brasil da Tintas Sherwin-Williams (Fone: 0800 702.4037), essas coletas são feitas diariamente e seguem para as centrais das transportadoras que, de lá, dependendo do volume, são conjugadas com os outros clientes das transportadoras. No caso das cargas completas, estas seguem diretamente para os clientes.

"Utilizamos o modal marítimo também sempre com cargas completas. E o Operador Logístico quando há pico de demanda, o que tem acontecido em uma das plantas, e isso nos atende de forma temporária. Lá, seguem paletes completos e retornam para o CD completos também, e são utilizados como pulmão do estoque central."

Pinho também comenta que os transportes são terceirizados por não serem core business da empresa, e pela alta disponibilidade de transportadoras no mercado, além da redução de custos trabalhistas e da eliminação de gerenciamento de frota. Já o Operador Logístico, por circunstância provisória.

"As leis brasileiras levam as grandes empresas a focarem somente no seu negócio principal por problemas de custos, principalmente, mas também pelo

gerenciamento e otimização dos ativos."

Sobre os benefícios advindos com a terceirização, o diretor de Operações relaciona: maior flexibilização de custos e de demanda. "Muitas vezes, temos picos de demanda em algumas semanas e ociosidades em outras, o que pode levar ao erro de ter ativos em excessos para

atender o pico e escassez por redução de custos e deixar de atender a demanda e piorar o nível de serviço. Com um parceiro, temos a flexibilidade de ele gerenciar as demandas de acordo com o perfil dos seus clientes."

Mas, lembra Pinho, pode acontecer de quando houver a concentração de vendas, reduzir a disponibilidade e pontualidade. "Alguns parceiros necessitam evoluir de acordo com as

necessidades do mercado. Poucos parceiros apresentam novidades na área de transportes e em melhoria de serviço e ficam restritos a leilão de preços de fretes, e não atentos a algo que agregue valor aos clientes e aos clientes dos clientes. O transporte no Brasil está muito concentrado no rodoviário e deveria existir investimento por parte do governo em hidrovias, pois o valor é baixo e o retorno alto, além de desafogar a malha rodoviária. Os modais marítimos e ferroviários também têm pouca utilização."

O diretor de Operações acredita que estes problemas seriam resolvidos trabalhando em conjunto, em iniciativa e incentivo do embarcador, "e a Tintas Sherwin-Williams vem investindo em tecnologia, e alguns parceiros têm nos acompanhado. O mercado exigirá e a tendência é um funil dos que irão sobreviver a essa demanda. Esse ponto se trata especificamente do rodoviário, mas a saída é abrir os modais com investimento

em ferrovias e hidrovias e maior clareza e menos burocracia para as empresas marítimas atuarem no Brasil, principalmente com privatizações dos portos".

Além do transporte buscando um alto indicador de OTIF, incluindo disponibilidade de produtos, pontualidade e redução de prazo de entrega, a empresa está investindo em tecnologia e os clientes poderão acompanhar os seus pedidos. "Revemos frequência e modal a ser utilizado e constantemente alinhamos as expectativas e necessidades dos nossos clientes internos e externos. Temos reuniões com as nossas áreas de Vendas, Marketing e Operações, alinhamos a demanda do mês corrente e as expectativas para os três meses seguintes. Com isso, nosso planejamento de produção atua de forma organizada e em sincronia com o mercado, aumentando a satisfação dos nossos clientes."

Mazzaferro: atenção à diferença de cultura entre contratante e contratada

Hoje, a Mazzaferro Monofilamentos Técnicos (Fone: 3717.0020), dentro das operações logísticas, só terceiriza o processo de frete, ou seja, transportes, uma vez que a sua cultura está voltada ao empreendedorismo, à inovação, ao resultado, à governança e sustentabilidade. "Buscamos dobrar nosso ROL em três anos, assim o foco total é no core business."

Tania Abbomerato Zantut, gerente de Supply Chain, continua, explicando que quando o foco da empresa não é logística, como é o caso da Mazzaferro Monofilamentos, ela deve buscar terceirizar os negócios secundários, aqueles cujo desempenho não afeta o resultado final do produto, focando na sua verdadeira atividade, no que realmente interessa, que é o resultado das vendas de seus produtos.

Tania ainda lembra que os benefícios da terceirização envolvem redução de custo e foco no negócio.



Pinho: Poucos parceiros apresentam novidades na área de transportes e em melhoria de serviço e ficam restritos a leilão de preços de fretes

O foco na área de logística, como em todas as áreas, é alcançar resultados com o menor custo possível. "A maior vantagem da terceirização na logística é a redução de custos pelo simples motivo de compartilhar os custos, que passa a ser variável, ao invés de fixo, e a empresa só pagar pelo o que realmente utilizar, gerando uma boa economia em pouco tempo."

A gerente de Supply Chain ressalta, ainda, que se a empresa optar por logística própria, é necessário montar uma operação muito complexa e onerosa com toda a estrutura necessária e os custos envolvidos, compra de frota própria, folha de pagamento, local destinado aos veículos e toda gestão do departamento, o que encarece o produto final e afeta diretamente a competitividade do produto no mercado.

"Com a terceirização da logística, pode-se otimizar processos e custos, controlando e simplificadamente essa atividade. A empresa de terceirização passa a ter toda a responsabilidade de mapeamento, desenho de processos, rotina da operação e controles."

Para se alcançar resultados positivos na terceirização da logística, ainda segundo Tania, é necessário contar com empresas sérias, tecnologicamente preparadas com hardware e softwares, aplicativos de rastreamento que geram maior eficiência nas informações, veículos mais modernos e que tenham manutenções periódicas, garantindo maior agilidade na entrega e mais segurança ao contratante, mas isso não exclui a responsabilidade do contratante no acompanhamento do processo, monitorando os índices de performance para alcançar o resultado esperado.

"Quando se decide terceirizar – enfatiza a gerente de Supply Chain – você conta com ferramentas apropriadas para aquele

ambiente onde empresas já sabem o que deu certo e passam a utilizar tal ferramenta e, consequentemente, a qualidade do serviço entregue é muito melhor. Assim, menor custo e qualidade são aliados."

Por outro lado, Tania diz que um dos problemas na terceirização pode ser a própria qualidade do serviço prestado, caso não se consiga um parceiro adequado. Outro problema pode ser a diferença de cultura entre as partes, contratante e contratada.

Para resolver estes problemas, ela sugere pesquisar muito, buscar indicações de parcerias, analisar os custos envolvidos antes de homologar o fornecedor e, no caso de custo muito abaixo do mercado, se preocupar.

É necessário pesquisar o histórico da empresa antes de contratar, a fim de verificar se a mesma já opera

com carga similar à que se pretende enviar, iniciar o serviço com percursos mais curtos e ir aumentando gradativamente para entender as capacitações da transportadora, saber quais são os canais de comunicação, inclusive pós-venda, e acompanhar pelo menos inicialmente o processo de carga, descarga, manuseio e estocagem da empresa transportadora. Todas essas ações, diz a gerente, trarão maior confiança na contratação do serviço, minimizando a possibilidade de problemas.

A Mazzaferro Monofilamentos foi fundada em 1984 e é a maior produtora de fios técnicos da América Latina, servindo mais de 50 diferentes cadeias industriais de transformação. Além da unidade de negócio de Monofilamentos, a empresa opera ainda com outras subunidades: Linea Bella (utilidades domésticas), Mazzaferro Medical (dispositivos médicos) e Mazzaferro Color Charts (catálogos e displays para o setor de cosmética). **Logweb**



Tania: quando o foco da empresa não é logística, ela deve terceirizar os negócios secundários, aqueles cujo desempenho não afeta o resultado final do produto

REDUZA ENERGIA, BATERIAS, TEMPO DE CARGA REDUZA CUSTOS

COM CARREGADORES DE BATERIA FRONIUS

Faça um estudo de redução de custo da sua empresa.



VENDAS.CARREGADORES@FRONIUS.COM

11 3563-3800

FRONIUS.COM.BR

Deixe a RETRAK movimentar seus produtos



Transpaleteira
elétrica
2,75t



Empilhadeira
elétrica
1,6t



Empilhadeira
elétrica
2,0t



Empilhadeira a
combustão
2,5t



Empilhadeira Linde
até **18,0t**



Empilhadeira elétrica retrátil
2,0t