

REVISTA

Digital desde 2002

Logweb

referência em logística

| www.logweb.com.br |

 **IBL**
LOGÍSTICA

De onde
você estiver
para onde
você quiser

INTERMODAL

VISITE-NOS
STAND E-40



TRANSPORTES	AÉREO	RODOVIÁRIO	ARMAZENAGEM
DISTRIBUIÇÃO	e-COMMERCE	GERENCIAMENTO DE RISCO	
NACIONAL	INTERNACIONAL	DTA	NVOCC
SETORES	FÁRMACO	QUÍMICO	ELETRÔNICO
	ALIMENTÍCIO		

55 11 2696.2230 www.ibllogistica.com.br

REVISTA

Digital desde 2002

Logweb

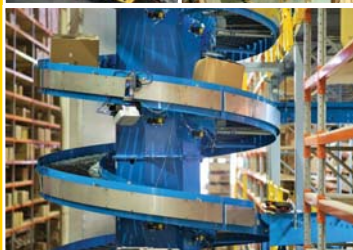
referência em logística

| www.logweb.com.br | Edição nº 168 | Abr/Mai 2016 | R\$ 22,00 |

- Agrologística
- Armazenagem
- Automação
- Comércio Exterior
- E-commerce
- Embalagem
- Logística Portuária
- Movimentação
- Multimodal
- Operações Logísticas
- PDV
- Supply Chain
- Tecnologia da Informação



OPERADORES LOGÍSTICOS & TRANSPORTADORAS



Transporte Aéreo de Cargas
Operações Logísticas



MEMBERS OF KION SOUTH AMERICA

LINDE, STILL E VOCÊ.
Juntos somos mais fortes.



KION South America está unindo suas marcas Linde e STILL.

Uma decisão que reforça sua posição como líder do segmento que busca fortalecer o mercado, atendendo suas necessidades de maneira mais efetiva.

Esta união permitirá otimizar recursos para oferecer máquinas e equipamentos sob medida para as características brasileiras, ampla rede de representantes, sólida estrutura de pós vendas e soluções cada vez mais inovadoras.

Linde, STILL e você. Juntos somos mais fortes.



Encontre o representante
e a maior rede de Serviços
Autorizados do Brasil.

KION South America



Publicação mensal, 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 - Anhanguabaú - Jundiá - SP
Fone/Fax: 11 3964.3744 - 3964.3165

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

Redação
Carol Gonçalves (MTB 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
luiz.claudio@logweb.com.br

Administração
Wellington Christian Borsarini
admin@logweb.com.br

Diretoria Comercial
Mária Zimmermann Garcia
Cel.: 11 99618.0107 e 94382.7545
maria@logweb.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

Representante Comercial na Região Sul
Trade Fairs Feiras e Eventos Ltda.
Fone: 51 3067.5750 - Cel.: 51 9508.1415
romulo@tradefairs.com.br

Diagramação e Capa
Alexandre Gomes

A vez dos Operadores Logísticos e das transportadoras

Esta edição de *Logweb*, também distribuída na Intermodal 2016, considerada a maior feira do gênero realizada no Brasil, traz como destaque os Operadores Logísticos e as transportadoras.

Em uma ampla reportagem – complementada por tabelas, inseridas no *Portal Logweb*, com as informações sobre a infraestrutura, os serviços prestados e as características operacionais de cada uma das participantes – os representantes das mais significativas empresas fazem um balanço deste segmento, além de apontarem as perspectivas para a atuação no mercado em médio prazo e os novos caminhos que se apresentam para os OLS e as transportadoras.

De fato, uma interessante análise do mercado inserida no atual contexto econômico e político, onde a necessidade de inovar, oferecer mais e prospectar novos mercados, novos caminhos, são ações citadas como fundamentais para a sobrevivência das empresas nos conturbados dias de hoje.

Outro detalhe desta matéria especial é a indicação, por parte dos seus participantes, dos segmentos mais promissores nos dias de hoje. Leia e confira. E veja também que nem todos estão pessimistas, muitos consideram a atual situação uma forma de mudar, de até obter vantagens competitivas e descobrir novos caminhos de atuação.

Complementando estas matérias, oferecemos mais ao leitor, destacando as operações logísticas praticadas por algumas empresas. São vários exemplos de investimentos, negócios fechados, novas oportunidades de atuação e mais, envolvendo praticamente todos os modais.

E, finalizando os destaques especiais, temos uma matéria especial sobre o transporte aéreo de cargas. Aqui também é feita uma análise do segmento, com enfoque nas perspectivas, nos fatores que podem influenciar o desempenho do setor, e que também impedem o seu maior desenvolvimento, entre outros temas.

Na verdade, os participantes procuram desmistificar o transporte aéreo de cargas como um modal caro e só propício para determinado tipo de carga, mostrando que, principalmente nos momentos como o que vivemos agora, ele pode representar um significativo diferencial logístico.

Caro leitor, aproveite estas e outras matérias especiais desta edição. E não esqueça: o *Portal Logweb* passou por uma reformulação, tornando-se mais dinâmico e interativo, mas com a qualidade de informações jornalísticas já consagrada pelo mercado.

E mais, a *Logweb* também leva as informações importantes e necessárias aos profissionais do setor através do nosso facebook, do twitter, do linkedin e também do nosso app. Só não fica bem informado quem não quer.

Os editores

especial



24 Representantes de OLs e transportadoras fazem uma ampla análise do segmento no Brasil

operações logísticas



44 Um mercado bastante movimentado e apostando em resultados positivos

8 **evento**

Mais destaque aos expositores da Movimat 2016

10 **EFD**

Bloco K é adiado para 2017, mas empresas já se preparam para informar mais dados sobre produção e estoque

12 **especial**

Cadeia de frio: setor precisa fazer investimentos em eficiência energética e Tecnologia da Informação

14 **multimodal**

Transporte aéreo: crise gera oportunidades de expansão para novos segmentos do mercado

22 **evento**

Expositores da TranspoSul também merecem destaque

39 **logística & meioambiente**

40 **reconhecimento**

Ypê lança Programa de Excelência em Transportes, que abrangerá quarenta e oito transportadoras

42 **veículos**

Novos caminhões Ford são equipados com transmissão automatizada

43 **Logweb em notícias**

51 **investimento**

VAJLog passa a focar, também, em armazenagem e logística in house para lidar com mercado incerto

52 **fique por dentro**

12 **Notícias Rápidas**

Agenda

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



A matéria abaixo você encontra somente no **Suplemento Digital Logweb**, que está em PDF no portal www.logweb.com.br. Baixe o PDF da **Logweb 168** e, no final, você encontrará a publicação. Também é possível baixá-la através do nosso app (QRCodes 1 e 2). Ou acesse diretamente usando o QRCode 3.

A matéria também está em HTML, identificada como **Suplemento Digital Logweb**.



53

Congresso mostrou como investir na melhoria dos processos e enfrentar a crise

Evento organizado pela WTG em São Paulo, SP, reuniu palestrantes de alto nível que deram verdadeiras aulas de Supply Chain, logística e planejamento, mostrando como é possível superar os desafios que a nova realidade apresenta a partir de revisão tributária, novos negócios, redução de gastos, retenção de talentos e muita, muita integração entre todos os envolvidos.

Participaram como conferencistas representantes de empresas e associações como Abol, Abralog, ArcelorMittal, Arysta LifeScience, Avon, Banco Central do Brasil, Biolab, Coca-Cola, Cummins, DHL Supply Chain, Dow Química, Gazin Holding, GLP, GM, GPA, Iscea, John Deere, Legrand, Mineração Buritirama, Modern Logistics, Movida Rent a Car, Natura, Nestlé, Onofre, Protege, Sanmina, Scania Latin America, TruckPad, UHY Moreira-Audidores, Unilever e Via Varejo. A **Logweb** é parceira de mídia líder do evento.



Quem é do ramo gosta. E muito.
Lê e recomenda.

11 3964.3744
11 3964.3165

www.logweb.com.br
comercial@logweb.com.br

Mais destaque aos expositores da Movimat 2016

Nesta edição, continuamos destacando alguns dos expositores da Movimat 2016 – Salão Internacional da Logística Integrada, que acontece no período de 20 a 22 de setembro próximo, em São Paulo, SP, e da qual a Logweb é “Mídia de Apoio”.

Kame Equipamentos



“Esta é a nossa primeira participação na Movimat, e o fazemos para, primeiramente, divulgar os nossos produtos e, em seguida, prospectar novos clientes e fechar novos negócios nacionais e internacionais.” A afirmação é de Guilherme Osório Pompolo Polim, diretor da Kame Equipamentos e Projetos Mecânicos (Fone: 16

3443.1316), empresa voltada para a produção e o desenvolvimento de Ergolifts e empilhadeiras para bobinas, bem como prestação de serviços de usinagem, caldeiraria, montagem e manutenção industrial. No evento, será apresentada a empilhadeira para bobinas da linha Klift 2016 e seus clamps para movimentação de bobinas.

Fronius do Brasil



Esta é a segunda participação da Fronius do Brasil, Indústria, Comércio e Serviços (Fone: 11 3563.3800) na Movimat. “Trata-se da feira de maior representatividade do setor Intralogístico, onde o cliente encontra lançamentos e várias soluções que procura, além de ter contato direto

com os fabricantes dos produtos. Tivemos fechamentos com clientes como Honda, FM Logística, BRfoods, GM, DHL e Michelin, entre outros, em nossa participação anterior”, diz Mariana Kroker, gerente de vendas nacional da empresa. Ele também aponta os motivos de participar novamente do evento: “por melhor representar nosso segmento e trazer os clientes que realmente estão em busca de nossas soluções”. A linha de produtos e serviços da empresa inclui: carregadores de bateria de alta frequência; carregadores para baterias preparadas para fast charge; suporte de parede; salas de bateria; berços para bateria; módulos de fixação de carregadores quando não há paredes para fixá-los; e desulfatador de baterias, além de instalação de equipamentos e treinamentos. Entre as novidades que serão apresentadas no evento estão carregadores para baterias de ion-lítium; carregadores para cargas rápidas (5 horas); carregadores para cargas de oportunidade (opportunity charge); carregadores com controle remoto, com cabos de 30 metros, para otimização de espaço de sala de bateria; saving de energia: estudo de redução de energia em loco para clientes, além de estudo para redução de espaço de salas de baterias e sistemas de monitoramento para salas de bateria, onde o cliente poderá ter, em tempo real, o status das cargas e tempo de carga. “Estamos com uma tecnologia única no mundo, chamada de tecnologia RI, que carrega de forma ainda mais segura e rápida a bateria, fazendo a leitura da sua resistência interna, onde cada carga (ciclo) é única para o carregador inteligente”, diz a gerente nacional de vendas.

Combilift do Brasil



Empilhadeira multidirecional e empilhadeira articulada. Estão são os produtos que serão mostrados pela Combilift do Brasil (Fone: 51 3077.7444) na Movimat 2016. “Vamos apresentar, também, os desenvolvimentos na movimentação de torres e pás eólicas e descarga de vagões com bobinas de aço e fardos de celulose – produtos desenvolvidos no Brasil para nossas condições de operação”, conta Rafael Kessler, diretor comercial da empresa. Ele também informa que a primeira participação da Combilift na Movimat foi em 2009, e daí em diante participaram sempre. “É a feira onde o profissional da logística busca atualização e solução para seus desafios de melhoria de produtividade, espaço e segurança. Além da visibilidade da marca, o evento serve como um balcão de consultoria, onde iniciamos a entender os desafios de nossos clientes para em pouco tempo apresentar uma solução. A Movimat é, com certeza, a feira que estamos sempre presentes”, diz Kessler. Ele lembra, ainda, que a empresa atua em ganho de espaço – para cargas paletizadas com a empilhadeira trilateral, para cargas longas com a empilhadeira multidirecional e para cargas extrapesadas, com o movimentador universal. “Complementam nossa linha uma empilhadeira todo terreno e as paletadeiras tracionadas com torre de 6 m e para corredores muito estreitos.”

Porto Seguro Transportes.
Soluções integradas para
sua carga rodar mais segura.



CBSD Comunicação



O Porto Seguro Transportes tem soluções em seguro para empresas de todos os portes e para os mais diferentes tipos de carga. São seguros com coberturas contra diversos imprevistos e uma ampla linha de serviços, como pontos de apoio a cada 100 quilômetros para maior tranquilidade, assistência à carga em caso de acidente e muitos outros benefícios que garantem a proteção adequada.

Para saber mais, consulte seu Corretor ou ligue
(11) 3366-3380 - Grande São Paulo ou 0800 727-2755 - demais localidades.
Ou acesse www.portoseguro.com.br.

Informações reduzidas. Consulte as Condições Gerais. CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: Nacional (Aquaviário, Aéreo e Terrestre) - 15414.902180/2013-02; Internacional (Aquaviário, Aéreo e Terrestre) - 15414.001108/2010-13; RCTR-C - 15414.001029/2005-37; RCF-DC - 15414.002673/2011-71; Mais Simples - 15414.001895/2008-71; Embarcador - 15414.902180/2013-02. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

Transportes



Bloco K é adiado para 2017, mas empresas já se preparam para informar mais dados sobre produção e estoque

Com a virada para o próximo ano, as empresas com faturamento anual igual ou maior que R\$ 300 milhões, nas divisões 10 a 32 da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), e os estabelecimentos industriais de empresas habilitadas ao Regime Aduaneiro Especial de Entrepósito Industrial sob Controle Informatizado (Recof) ou a outro regime alternativo passam a ser obrigadas a repassar informações sobre a sua produção e estoque, de acordo com o SPED Fiscal Bloco K.

Como explica o gerente de desenvolvimento da solução fiscal Guepardo, da FH (Fone: 21 3514.7900), Sérgio Oliveira, o Bloco K é um novo componente fiscalizatório da Escrituração Fiscal Digital (EFD), que exige a formalização mensal dos dados mantidos no Livro de Registro de Controle de Produção e Estoque, inclusive no que tange os estoques próprios e de terceiros, produtos fabricados pela empresa e subcontratações.

Todas as informações serão recebidas pela Receita Federal Brasileira e a Secretaria da Fazenda, que poderão analisar o estoque, o consumo de matéria-prima, as movimentações internas de produtos e a produção, com o cruzamento dos dados fornecidos para verificar se os impostos pagos por cada companhia estão dentro da legalidade.

Além disso, a Receita Federal também busca igualar a competitividade das empresas que trabalham de forma legalizada, reduzir as notas fiscais "espelha-

das", subfaturadas ou "meias notas", além da manipulação das quantidades de estoques.

O Livro de Registro de Controle de Produção e Estoque será transmitido todos os meses, por meio do SPED Fiscal, através do arquivo digital da EFD e seguindo a legislação de cada estado.

A não entrega das informações gerará penalidades que seguem a legislação federal e estadual. Para apresentações extemporâneas, a multa aplicada é de R\$ 500 a R\$ 1.500 e, em situações de informações inexatas, incompletas ou omitidas, a multa é de 3% do valor das transações. Ainda pode haver declaração de indícios de omissões de receita e ainda pode caracterizar sonegação fiscal.

Soluções

A FH, empresa de tecnologia e soluções em TI, viabiliza um alicerce para atender a questão, por meio da Solução Fiscal Guepardo. Nativo no sistema SAP, o Guepardo atende tributos diretos, indiretos, as diretrizes do SPED e disponibiliza o Bloco K de maneira flexível ao cenário de cada empresa.

Segundo Oliveira, a solução tem como foco complementar soluções da SAP no que tange a parte de escritu-

ração fiscal. A solução está no mercado desde 2010, mas foi atualizada com um novo módulo para atender o Bloco K.

O Guepardo faz o tratamento de informações que estão no ERP das companhias e possibilita a integração de informações que estão fora do SPED, mas precisam ser incluídas.

Entre os benefícios, está a diminuição do trabalho manual, tão suscetível a erros, já que a solução é capaz de capturar as informações contidas em programas como Excel, traçando os dados.

"O Guepardo complementa o SPED EFD Standard da SAP e atende o Fisco com o menor impacto possível; reduz o trabalho manual e elimina planilhas e controles paralelos; reduz a possibilidade de erros tributários e contábeis; está integrado aos processos do ECC standard e aos demais módulos; e promove a evolução fiscal e tecnológica da empresa", afirma.

A solução é adaptável para cada cliente, e consegue colher dados de origens diferentes e ler informações do ERP. "Cada cliente tem um nível de automação, então a solução se molda segundo cada cenário", continua.

Empresas do setor industrial e varejista, mineração, construção civil e eletrônicos já estão entre os clientes da solução. [Logweb](#)



Oliveira: a solução desenvolvida pela FH está disponível no mercado brasileiro desde 2010, mas foi atualizada com um novo módulo para atender o Bloco K

CELEBRE OS 70 ANOS DA TNT, A MAIOR TRANSPORTADORA DE CARGA FRACIONADA DO BRASIL

Em 1946, Ken Thomas fundou a TNT em Sydney, Austrália. Então, em 2016, estamos comemorando nosso aniversário de 70 anos ao estilo australiano e quem ganha o presente é você.



GANHE UMA VERDADEIRA CHURRASQUEIRA AUSTRALIANA



Para comemorar, estamos lançando uma campanha especial que remete às nossas raízes australianas. Todo número de conhecimento da TNT pode ser seu número da sorte*, **concorra a 16 churrasqueiras australianas por semana.**

Cada embarque realizado gera um número do conhecimento. Entre no link **tnt.com/70years** para cadastrar seu nº da sorte.

Boa sorte!



Todo número de conhecimento
poderá ser seu número da sorte!*

*Campanha válida para embarques realizados do período de 01/02/2016 à 30/04/2016.

www.tnt.com/br

0800-979-6979

TNT
THE PEOPLE NETWORK

Cadeia de frio: setor precisa fazer investimentos em eficiência energética e Tecnologia da Informação

Para o vice-presidente da ABIAF, isto acontece porque a energia elétrica representa entre 20% e 30% do custo de um CD frigorificado, enquanto a TI permite ter melhores e mais eficientes processos de picking, pois a MDO representa entre 30 e 50% do custo.

A inflação real no segmento do frio foi muito acima do IGPM. Só a energia elétrica aumentou 99% dentro de um ano no Estado de São Paulo. Nos outros estados, o aumento não foi tão alto, mas foi sempre acima de 50%, e isto é muito difícil de repassar ao cliente em tempos de crise. “Então vejo que 2015 foi um ano muito difícil para os Operadores que atuam na cadeia do frio, que em sua maioria tiveram grande redução de margem, e vejo que 2016 também será muito difícil, pois houve uma redução do volume de operações em todas as regiões do país.”

Fabio Galesi Starace Fonseca, diretor-presidente da Friozem e vice-presidente da ABIAF – Associação Brasileira da Indústria de Armazenagem Frigorificada (Fone: 11 4789.3027), observa uma grande necessidade de os operadores fazerem investimentos para se tornarem mais eficientes e, com isto, conseguirem melhorar seus números. Principalmente em eficiência energética, pois energia

representa entre 20% e 30% do custo de um CD frigorificado, e TI para ter melhores e mais eficientes processos de picking, pois a MDO representa entre 30 e 50% do custo, dependendo do tipo de operação.

Tendências

Fonseca também aponta as tendências na cadeia do frio: “em termos de tecnologia temos inúmeros equipamentos novos com um custo muito menor que no passado, como lâmpadas de LED, coletores de dados, RFIDs, voice picking, etc. Então acho que estes investimentos são mais do que nunca essenciais”.

Já se referindo aos novos nichos de mercado que se apresentam para a cadeia do frio, o vice-presidente da ABIAF aponta que um mercado que começou a ser mais explorado há cerca de 10 anos é o de armazenagem de sementes, com temperatura climatizada. Alguns Operadores no Sudeste e no Nordeste começaram a operar com fármacos, e aí há uma série de novas exigências.

Concluindo, Fonseca explica que a ABIAF tem uma parceria com GCCA, que é uma associação mundial do setor presente em todos os continentes do mundo. “Com isso procuramos disponibilizar para nossos associados, um material didático de alta qualidade e, também, temos acesso ao que existe de melhor e mais tecnológico no setor.” www.abiaf.org.br

Notícias Rápidas

Dematic atua em soluções para a cadeia de frio através de armazéns automáticos transelevadores

“Os elevados custos de área física, mão de obra e energia elétrica impulsionam as empresas na busca pela utilização eficiente dos espaços com baixos custos operacionais.” A afirmação é de Marcio Lopes, diretor de desenvolvimento de novos negócios da Dematic Latin America (Fone: 11 3627.3114). Ele completa dizendo que, diante deste fato, a empresa tem atuado em soluções para a cadeia de frio através de armazéns automáticos transelevadores, com melhor utilização cúbica através da verticalização dos espaços, redução significativa do consumo de energia e menor dependência de mão de obra. “Estas soluções podem estar integradas ao processo de separação de pedidos, reduzindo a exposição de trabalho em ambiente hostil, que, em áreas congeladas, chega a uma temperatura de até -27°C”, completa Lopes.



Fonseca: falando de novos nichos de mercado, alguns Operadores no Sudeste e no Nordeste começaram a operar com fármacos, e aí há uma série de novas exigências



Soluções para a armazenagem automática e separação de pedidos para produtos congelados e refrigerados.

Melhora o desempenho e reduz custos operacionais

Atuando no Brasil há mais de 40 anos, a Dematic é seu parceiro ideal no desenvolvimento de soluções para otimizar sua cadeia logística.

A utilização de espaço vertical aumenta sua capacidade de armazenagem, proporcionando melhoras ao atendimento de pedidos e custo de operação.

- Custo com energia reduzido em 65%;
- Eliminação de custos de interrupção de trabalho;
- Visibilidade do inventário e controle de produto;
- Redução de danos à instalação e ao produto pela não utilização de empilhadeiras;
- Redução de perdas e avarias;
- Redução do tempo de atendimento ao pedido e aumento da precisão.

Contate-nos
11 3627 3100
www.dematic.com

Nós **Otimizamos** Sua Cadeia Logística

DEMATIC

Transporte aéreo: crise gera oportunidades de expansão para novos segmentos do mercado

É claro que o modal sofre com altos impostos, baixos investimentos, burocracia, ineficiência logística e falta de apoio do governo – desde antes da crise e agora mais –, mas as empresas estão apostando em parcerias, soluções inovadoras e novos mercados de atuação para minimizar as perdas.

O ano de 2016 para o setor de transporte aéreo de carga terá um crescimento tímido em comparação com 2015, segundo as perspectivas apresentadas pela IATA – International Air Transport Association. O cenário mais positivo sinaliza aumento de 3% no volume transportado globalmente. Entretanto, as previsões para os mercados da América Latina, entre os quais o Brasil é o mais representativo, indicam continuada retração, conforme demonstrado no ano passado, quando a queda foi de 6%, de acordo com a IATA.

De fato, para Eduardo Rodrigues Calderon, diretor de cargas da GOL Li-



Santos, da Allink Air: "a morosidade nas liberações de mercadorias e os custos altíssimos de toda a cadeia acabam tornando o desempenho do setor negativo"

nhas Aéreas Inteligentes (Fone: 0300 1152001), as perspectivas não são nada otimistas. "A tendência é a redução da produção e, consequentemente, a queda da movimentação de envio de cargas em função da recessão esperada pelos principais órgãos de pesquisa. Poderá ocorrer, também, uma migração para o modal rodoviário, reduzindo ainda mais o uso do

modal aeroviário", conta.

Realmente, o cenário é bem desafiador para 2016, mas Dionísio Santos, gerente de produto aéreo da Allink Air (Fone: 11 3254.9766), é da opinião de que são nessas épocas de dificuldades que surgem excelentes oportunidades ocasionadas pela própria necessidade de parcerias e o fortalecimento de negócios. "Este ano não será diferente de 2010, porque também aproveitamos essa crise para alavancar novos negócios, principalmente devido à elevação da variação cambial, que acaba por colocar os produtos brasileiros em escala de maior competição no mercado externo", adiciona.

No entanto, ele lembra que a burocracia, a morosidade em liberações de mercadorias e os custos altíssimos de toda a cadeia de serviços acabam tornando o desempenho de setor negativo, fazendo com que muitas oportunidades sejam canceladas ou perdidas para outros mer-



cados no exterior, que são mais estruturados e com custos menores.

René Genofre, head of airfreight Brazil da Panalpina (Fone: 11 2165.5500), também fala nas oportunidades. "Soluções inovadoras, que propiciem eficiência e economia de escala aos clientes, serão fatores decisivos para o fechamento de novos negócios. Além das oportunidades em exportações que o câmbio atual nos possibilita." A empresa, por exemplo, projeta expansão em termos de volume de carga operado, grande parte alavancada pela oferta de solução em conectividade com aeronave cargueira para o aeroporto de Viracopos, SP.

De acordo com Vera Lima, diretora de operações da FedEx (Fone: 3003.3339), o tamanho do desafio para este ano irá depender dos movimentos econômicos e políticos do país. A empresa está aproveitando essa fase para rever alguns

processos e buscar novas maneiras para atender as demandas que estão surgindo. "Além de soluções operacionais e comerciais, que atendem a todos os tipos de cliente, estamos investindo em campanhas para incentivar a exportação entre as PMEs, por exemplo", conta. Para ela, o transporte aéreo de carga sempre terá espaço, tanto para envios nacionais quanto internacionais, devido à agilidade e à segurança que oferece.

Segundo Maurício Coelho, diretor de produto aéreo da DHL Global Forwarding (Fone: 11 5542.5500), o mercado deve permanecer estável em comparação a 2015, com alguns setores apresentando crescimento, como o de carga perecível e



Calderon, da GOL: "a tendência é a redução da produção e, consequentemente, a queda da movimentação do envio de cargas em função da recessão"



Vera, da FedEx: "a empresa está aproveitando essa fase para rever alguns processos e buscar novas maneiras de atender as demandas"

o aeroespacial, ambas as áreas de atuação da empresa.

Apesar das más expectativas, Jacinto Souza dos Santos Júnior, superintendente da Aeropress, divisão rodoviária da Braspress (Fone: 11 2177.1400),

24 horas por dia, 7 dias por semana

A NOVUS tem as melhores soluções em registro e monitoramento de temperatura para sua frota

Armazenamento na nuvem das informações coletadas



Localização em todo o trajeto



Acesso aos dados em tempo real



Registro de temperatura



Monitoramento de temperatura



tem perspectivas positivas, sobretudo no segundo semestre, quando a companhia espera crescimento significativo. “O aumento da produção interna, que deve ocorrer em função da diminuição das importações, irá aquecer o mercado de carga aérea nacional. O segmento do mercado de luxo, no qual já atuamos fortemente, continuará entre nossos alvos, pois ele cresce ano a ano, independentemente das questões econômicas internas”, expõe.

De forma otimista também analisa Luis Quintiliano, diretor-geral da TAM Cargo (Fone: 0300 1159999). “Após um período em que o mercado de transporte aéreo de cargas apresentou uma tendência de baixa, a perspectiva para 2016 é de que o crescimento das exportações, impulsionado pela desvalorização do real, possa gerar uma melhora no fluxo de mercadorias para outros países, beneficiando o modal”, considera.

Quintiliano acrescenta que no Brasil ainda existem alguns mercados a serem explorados e muitos deles voltados ao setor de entregas rápidas, geradas pelo e-commerce, e encomendas de pessoas físicas e micro e pequenas empresas. “Nesse sentido, está em fase piloto um produto voltado para estes setores. Também acreditamos no crescimento do transporte de mercadorias de maior valor agregado, como fármacos e eletrônicos.”

A Nac Air Log Transportes Logísticos

e Armazenagem (Fone: 11 2704.7732) também está esperançosa. “Empresários do setor visam a um crescimento de no mínimo 15% a 20%. Tratando-se de cenários geográficos extremamente variados, continuará sendo ótima a integração nacional”, expõem Ana-xandra Ribeiro, diretora financeira, Augusto Soares, diretor operacional, Edson Dias, diretor comercial, Emerson Viana, diretor administrativo, e Angela de Paula, assistente de marketing.

Pela análise de Vanessa de Oliveira Corneo, da área comercial da ECX Global Logistics (Fone: 51 3271.2900), o transporte aéreo de cargas é uma modalidade especial. Qualquer embarque desse segmento implica em, necessariamente, urgência. Sendo assim, o cuidado, o manuseio e a prioridade devem ser redobrados, tanto em embarques nacionais quanto internacionais. “Acreditamos que a urgência com que as coisas



Santos Júnior, da Aeropress, tem perspectivas positivas, sobretudo no segundo semestre, quando a companhia espera crescimento significativo



Quintiliano, da TAM: “a perspectiva é que o crescimento das exportações possa gerar uma melhora no fluxo de mercadorias para outros países”

precisam acontecer está mais apurada neste ano. Novos negócios e novas possibilidades estão sendo pensadas e, para isso, a resolução precisa ser rápida. A situação econômica atual requer esse tipo de condução dos assuntos e, portanto, os embarques aéreos são bastante procurados. Tanto com relação a novos mercados, quanto a novos produtos, o envio de amostras e a consolidação junto a clientes são prioridades. O transporte aéreo permite esse serviço diferenciado e a certeza de que o tempo, tão precioso, não será desperdiçado”, expõe.

Como estratégia para o cenário não muito animador, a UPS Brasil (Fone: 11 5694.6600) está apostando em mercados emergentes, como o Brasil, que recebeu investimento na sua operação para expansão regional. “O potencial

do país ainda é bastante amplo e cresce com a maturação do mercado e com o desenvolvimento econômico, mesmo com o período atual da economia. Os investimentos em infraestrutura ampliam as perspectivas de crescimento para o setor nos próximos anos”, descreve Mauro Ribeiro, gerente de air cargo.

Além disso, a UPS expandiu a operação especializada em saúde com a inauguração de um novo Centro de Armazenamento e Distribuição em Cajamar, SP, que também atende à área de Tecnologia.

De acordo com Ribeiro, as PMEs representam um dos maiores potenciais



Golgi Seropédica

Junto ao Arco Metropolitano com a Via Dutra

SEJA VIZINHO DE QUEM
SABE ESCOLHER O MELHOR LUGAR.

Ocupe o condomínio em operação mais eficiente da região:
Golgi Seropédica, solução inteligente para sua estratégia em logística.

Galpão B
Disponível para locação

Locado para B2W
52.500m²



241.000 m²

Área locável total

32.012 m²

Área locável Galpão B

a partir de

4.198 m²

Área locável

Realização

(11) 3524 2500
golgi@golgi.com.br www.golgi.com.br

AUTONOMY
INVESTIMENTOS
& AFFILIATES

GOLGI
CONDOMINIOS LOGISTICOS

O empreendimento será construído em fases. O conteúdo deste material, incluindo informações sobre os projetos, tem caráter preliminar e meramente ilustrativo.

de crescimento para empresas de todos os tamanhos especializados em diversos produtos e serviços. “Numa perspectiva da indústria, os segmentos de saúde, automotivo e de alta tecnologia estão no topo”, adiciona.

“Embora tenhamos enfrentado condições macroeconômicas incertas, continuamos a investir no crescimento lucrativo. Nossa orientação para o lucro diluído por ação para o ano inteiro de 2016 registra um aumento de 5% a 9% em relação aos resultados ajustados de 2015. Excluindo-se os créditos fiscais de 2015, a taxa de crescimento prevista para 2016 é de 7% para 11%”, revela o gerente.

Também fazendo uma análise do segmento para 2016, Iltenir Junior, CEO da Pront Cargo Logística Personalizada (Fone: 11 2626.2815), diz que o setor brasileiro de carga aérea passa por uma fase curiosa. “Nunca tantos investimentos foram realizados nos mais diversos terminais do país. Concessões, como a de Guarulhos, contribuem, e muito, para a melhoria dos terminais.”

Iltenir Junior acredita que o ano de 2016 vem sendo desafiador para o mercado de carga aérea no Brasil, com retração de volume e demanda de modo geral. “Mesmo diante deste cenário, temos observado a reestruturação das empresas aéreas, terminais verticalizados, plataformas de rastreabilidade e incrementos na segurança. Isso demonstra que o nosso mercado ainda é visto como promissor”, completa.



Iltenir Junior, da Pront Cargo: para a demanda de carga aérea crescer, é preciso descentralizar as regiões produtivas, concentradas no Sul e Sudeste



Fetter, da DB Schenker: “é preciso configurar melhor o produto para se adequar a uma cadeia logística eficiente, não como válvula de escape”

sa ser analisada com cuidado. Enquanto as exportações de bens manufaturados, especialmente no setor automotivo, tiveram significativa queda, da ordem de 20%, as commodities, como as frutas, mantiveram-se estáveis ou mesmo com ligeiro aumento de volume, por conta do câmbio favorável.

Já os investimentos na produção brasileira, que se refletem em importações

Influenciadores

O segmento é diretamente influenciado pela economia nacional e pelo comércio exterior, conforme explica Fernando Fetter, diretor de produto aéreo da DB Schenker (Fone: 11 3318.9220). Segundo ele, as tendências econômicas vigentes já há algum tempo devem continuar, o que significa a estagnação das exportações e a queda das importações. “Todos os analistas procuram identificar sinais para a melhoria tão esperada neste quadro, mas as teses mais otimistas apontam para uma possível retomada somente a partir do final deste ano”, revela.

Fetter diz que, na exportação aérea, a estagnação apresentou leve queda no volume transportado em 2015, em relação ao ano anterior, de cerca de 3%, e preci-

de máquinas e insumos, cairam em igual medida (20% aproximadamente), por conta da situação político econômica grave, gerando incerteza no mercado e, assim, uma cautelosa estratégia de contenção, continua o diretor da DB Schenker.

“Contudo, o mercado aéreo é estimulado às vezes pelas frequentes dificuldades no setor marítimo, com atrasos nas longas rotas da América do Sul, causando rápidas transferências de embarques marítimos para o modal aéreo, em caráter de emergência. Há nichos de mercado que apresentam estabilidade ou mesmo crescimento no volume transportado, como o farmacêutico”, acrescenta.

Fetter expõe, ainda, que a evolução do câmbio tem efeito direto nas vendas de produtos de consumo agrícolas, como frutas, sucos e carnes, transportados via aérea. “No caso de desvalorização forte do real, podemos esperar um desenvolvimento oposto na exportação de perecíveis. Uma possível estabilidade política e melhores perspectivas para a economia poderiam abrir as portas para investimentos contidos hoje, fomentando um acréscimo nas importações voltadas para a indústria e consumo.”

Outro fator externo que também poderá influenciar marcadamente o tráfego aéreo, de acordo com o diretor da DB Schenker, é a concorrência de outros países. Colômbia, Peru, México e Chile têm mercados bem desenvolvidos no modal aéreo e até passam o Brasil em volume de exportações, mesmo que suas economias sejam menores.



Na opinião de Eliane Marchioro Barros Seixas, diretora da Ágile Global Logistics Curitiba (Fone: 41 3372.8806), o cenário político nacional instável e a falta de credibilidade do governo no exterior acabam prejudicando a imagem do país e afastando novos investimentos. Apesar disso, ela acredita que alguns países percebem o Brasil ainda como um mercado interessante devido a sua dimensão e ao potencial em determinados nichos da indústria.

Fatores macroeconômicos como a taxa do dólar sempre vão influenciar o setor na opinião de Coelho, da DHL. "Mas, mais importante que alto ou baixo, o dólar precisa encontrar o ponto de equilíbrio em relação ao real e estabilizar-se. Dessa forma, nossos parceiros comerciais terão mais segurança em fazer negócios com o Brasil", observa.

Por sua vez, Santos Júnior, da AeroPress, diz que a superação de obstáculos

políticos será muito importante para a volta do crescimento. "Precisamos focar no Brasil que produz e na retomada do emprego, pois com isso certamente a nossa economia ressurgirá, uma vez que temos um parque fabril competente e já instalado, além de um imenso mercado consumidor", declara.

Calderon, da GOL, acredita que a esperada queda do PIB vai reduzir o transporte de cargas em 2016. "Entretanto, o aumento dos casos de roubos de carga em rodovias e o consequente crescimento do custo com segurança para utilização deste modal para transporte de cargas de alto valor agregado poderá mitigar o impacto da queda geral esperada", acrescenta.

A equipe da Nac Air Log diz que a busca por mais eficiência, produtividade, ampliação de parceiros público-privados e aceleração do desenvolvimento da

infraestrutura seriam alguns planejamentos viáveis para o setor que poderiam influenciar positivamente nas atividades neste ano.

Segundo Vanessa, da ECX, é a balança entre preço e qualidade de atendimento que definirá o crescimento ou o recuo do setor. "Havendo equilíbrio entre valores competitivos e um atendimento personalizado e qualificado, o modal tende a crescer em grande escala, pois o tempo vem sendo a grande prioridade para as empresas", expõe.



Segundo Coelho, da DHL, mais importante que alto ou baixo, o dólar precisa encontrar o ponto de equilíbrio em relação ao real e estabilizar-se

Acreditar para dar o primeiro passo. Inovar para ir além.

Com capacidade atual de movimentação de 2,5 milhões de TEUs, somos um terminal projetado para receber navios da 'new panamax class'. Hoje, já atendemos embarcações com destino a todos os continentes, e avançamos no comércio de cabotagem. Localizados no principal complexo portuário do País, somos o terminal mais próximo da rodovia Anchieta, o que facilita o acesso de caminhões. Já o tempo de permanência desses veículos dentro das nossas instalações é um dos menores praticados no mercado. Equipe qualificada e comprometida com a segurança, instalações modernas, sistemas de alta tecnologia e equipamentos de última geração garantem máxima eficiência e confiabilidade às nossas operações.

Buscamos inspiração no meio ambiente para adotar práticas sustentáveis. E apostamos em inovação para apresentar soluções logísticas integradas, mirando a excelência no atendimento aos nossos clientes.

Mesmo com o perceptível ceticismo, Genofre, da Panalpina, percebe um movimento importante entre os embarcadores que buscam novas soluções e parceiros. “As margens de lucratividade hoje em dia são menores e a eficiência passou a ser condição sine qua non de existência para todas as companhias. Estamos sendo procurados por empresas de vários setores em busca de nossa expertise para desenvolver, implementar e gerenciar operações logísticas com serviços e soluções diferenciadas”, ressalta.

“Falando de nossa empresa, com foco no atendimento de transportes expressos, acreditamos que as Olimpíadas poderão aquecer o mercado com cenários de última hora, proporcionando demanda de transportes emergenciais para o cumprimento de prazos cada vez mais enxutos”, completa o CEO da Pront Cargo.

Fatores que impedem o desenvolvimento do modal no Brasil

- Infraestrutura dos aeroportos. Nas grandes capitais, o tempo que se leva para despachar as cargas é desproporcional ao tempo do voo;
- Falta de investimentos neste setor;
- Alta carga de impostos;
- Custos logísticos bastante significativos;
- Carência de tecnologia avançada;
- Secretarias da Fazenda (SEFAZ), tendo em vista a morosidade na liberação das cargas para entrarem em rotas de entregas;
- Seguidas quedas nas tarifas aéreas, desestimulando as companhias a colocarem seus voos no Brasil. Alguns capacidade ociosa na exportação propicia maior competitividade, mas ao mesmo tempo compromete a oferta, uma vez que as operadoras retiram capacidades do mercado por conta da tarifa não remunerativa;
- Falta de apoio do governo para que se tenha uma movimentação da balança comercial favorável a todos os setores, e não apenas a algumas commodities;
- Longa distância entre os terminais e os aeroportos, o que gera mais custos para a operação e recursos para garantir a segurança da carga;
- Custo de querosene de aviação em comparação ao custo do diesel;
- Falta de aviões cargueiros;
- Cultura de exportação muito focada em preços;
- Falta de credibilidade dos outros países em relação ao Brasil.

Subutilização

Apesar das vantagens do modal, não há dúvidas de que ele poderia ser mais utilizado no país. Segundo Quintiliano, da TAM Cargo, a representatividade do transporte aéreo de cargas é de aproximadamente 0,05% quando comparado aos modais rodoviário, ferroviário, fluvial e por oleoduto, enquanto nos Estados Unidos essa participação é de quase 1%. No caso brasileiro, a própria dimensão territorial do país é um incentivo a ser explorado. “Para a demanda de carga aérea crescer, é preciso descentralizar as regiões produtivas no Brasil, ainda muito concentradas no Sul e Sudeste”, completa Iltenir Junior, da Pront Cargo.

Com a expansão das rotas e das frotas aeronáuticas, a melhoria da infraestrutura e a retomada do crescimento, esse mercado poderá crescer 58% até 2020, conforme estimam estudos da Abear.

Genofre, da Panalpina, lembra que houve grandes avanços após a privatização de alguns dos mais estratégicos aeroportos brasileiros, como Viracopos e Guarulhos, em SP, Galeão, no RJ, e o Internacional de Brasília, que apresentam hoje intensa qualidade dos serviços e da infraestrutura dedicada à carga.

Outras concessões estão programadas e à medida que os demais aeroportos brasileiros realizem investimentos e adequações, Genofre acredita que o modal aéreo será beneficiado, abrindo a possibilidade para, por exemplo, receber aeronaves mais modernas e de maior porte que hoje não operam em vários aeroportos do país.

Ele destaca que as carências em infraestrutura afetam a eficiência da operação nos acessos aos complexos

aeroportuários, mas que a falta de informatização e de integração dos processos tem igual impacto negativo, dando margem à intensificação da burocracia e da ineficiência. Por isso, considera que é preciso harmonizar a tecnologia com todo o setor de cargas aéreas.

Entretanto, conta que o Brasil tem avançado bastante no tema do E-freight, que reduz fortemente o manuseio de papeis e o seu consequente

custo para toda a cadeia logística. “Mundialmente, o E-freight já tem uma penetração bastante expressiva. No Brasil já temos avanços neste processo e a Panalpina participa ativamente do grupo de estudo e do desenvolvimento do E-freight importação, como também participou dos pilotos do E-freight exportação. A integração de dados entre todos os elos da cadeia, incluindo autoridades aduaneiras

e aeroportuárias, é a chave para o ganho de eficiência”, expõe Genofre.

A responsabilidade de incentivar o maior uso do modal deve ser compartilhada entre os agentes de carga e as companhias aéreas, na opinião de Santos Júnior, da Aeropress. “É preciso transmitir ao usuário a confiança necessária com relação à pontualidade e à frequência dos embarques. Muito vem sendo feito neste sentido e o serviço hoje é muito melhor do que já foi no passado. Precisamos também desmistificar a questão do custo da tarifa. Em algumas situações, ao considerar o valor agregado do produto e o prazo da entrega, o preço pelo modal aéreo é muito atraente”, salienta.

Também na visão de Coelho, da DHL Global Forwarding, ao longo dos últimos anos, o mercado tem ganhado competitividade e agora, com o crescimento da



Genofre, da Panalpina: “as margens de lucratividade hoje em dia são menores e a eficiência passou a ser condição sine qua non para todas as companhias”

taxa de juros no Brasil e o consequente aumento do custo de estoques, as empresas importadoras e exportadoras passaram a olhar de forma diferente para o que, a princípio, pode ser mais caro, mas ao se colocar todos os custos diretos e indiretos, se torna mais vantajoso.

Fetter, da DB Schenker, acredita que o Brasil precisa se planejar melhor. Ele observa que a indústria ainda tem o modal aéreo como uma aberração, solução de emergência não planejada, sendo poucos os exportadores e importadores que o incluem em seus planos logísticos para fornecimentos regulares. "É preciso configurar melhor o produto para se adequar a uma cadeia logística eficiente, não como válvula de escape, mas como opção viável. Devemos, também, modernizar os fluxos de procedimentos aeroportuários e das companhias aéreas", cita.

Para ele, o Brasil é singular no mundo, onde as companhias aéreas não operam seus próprios terminais, uma vez que a própria legislação é quase impeditiva ao investimento privado, por razão dos regimes de concessão nas áreas primárias e das tarifas impostas por lei e não pelo mercado. "As novas administrações em Guarulhos, Viracopos, Rio de Janeiro e Belo Horizonte já implementaram significativas melhorias operacionais, mas ainda falta muito", considera.

Para Vanessa, da ECX Global Logistics, é preciso tornar comum às empresas e



Vanessa, da ECX: "com equilíbrio entre valores competitivos e atendimento personalizado e qualificado, o modal tende a crescer em grande escala"

às pessoas o fato de que é possível realizar o transporte aéreo sem onerar consideravelmente os custos da operação e, consequentemente, o valor final do produto. "Pensar logisticamente é, justamente, encontrar soluções ágeis e práticas com investimento mais acessível, proporcionando comodidade para todos os envolvidos – desde a fábrica até o consumidor final. Hoje ainda há um tabu muito grande em as pessoas

acreditarem que o transporte aéreo inviabiliza uma operação. O incentivo está em mostrar que o tempo que se economiza e as possíveis consequências disso podem, em certas ocasiões, trazer mais benefícios que custos", finaliza. Logweb



LIDER NACIONAL EM CARREGADORES DE BATERIAS CARRINHOS E SUPORTES



HF TRIFÁSICO



CARRO TRANSPORTE E SUPORTES PARA BATERIAS



HF MONOFÁSICO



HF MONOFÁSICO COMPACTO



SUPORTES ESPECIAIS



MAIOR SUSTENTABILIDADE ENERGÉTICA

Expositores da TranspoSul também merecem destaque

A partir desta edição, destacamos alguns dos expositores da 18ª TranspoSul – Feira e Congresso de Transporte e Logístico, que acontece no período de 12 a 14 de julho próximo, em Porto Alegre, RS. A *Logweb* é “Mídia Oficial” do evento.

Mercedes-Benz



A Mercedes-Benz do Brasil (Fone: 51 3205.0870) participa desde a primeira edição da TranspoSul. “Trata-se do segundo maior evento de transportes e logística do Brasil. É uma oportunidade de estarmos com nossos clientes, nossos amigos e nossos parceiros, divulgando nossos produtos e todo o portfólio de serviços Mercedes-Benz”, informam André Almeida e André Madruga, consultores de vendas. Falando sobre os re-

sultados alcançados com a participação nas outras edições do evento, eles dizem que a Mercedes-Benz sempre conseguiu, como resultado concreto, divulgar na feira tudo que tem em soluções de transporte, além registrar o crescimento do volume de negócios encaminhados na feira a cada ano. “A Transposul é a feira mais importante do setor para todo o Sul do Brasil, por isso a necessidade de sempre nos fazermos presentes.”

Durante o evento, a Mercedes-Benz divulgará a sua linha de caminhões, bem como o seu portfólio de produtos e serviços de pré e de pós-venda. “A grande atração é o novo Actros 2651 6x4 com motor de 13 litros e 510 cv, o veículo mais potente da marca produzido no Brasil”, dizem os consultores de vendas. Além disso, a equipe do estande apresentará diversos outros caminhões da marca, como o semi-pesado Atego 3030 e o novo médio Accelo 1316.

“Entre as soluções oferecidas aos clientes incluem-se os financiamentos do Banco Mercedes-Benz, os planos do Consórcio Mercedes-Benz, as ofertas da unidade de negócios de seminovos SelecTrucks, três linhas de peças de reposição, contratos de manutenção, serviços customizados, assistência 24 horas, lubrificantes da própria marca, cartão de consumo, a mais premiada Central de Relacionamento com o Cliente e a maior Rede de Concessionários, única presente em todos os estados do Brasil. Além disso, nosso sistema FleetBoard de telemetria e segurança de cargas é o mais completo do mercado e será apresentado no evento”, finalizam Almeida e Madruga.

Multiuso Implementos Rodoviários

A Multiuso Implementos Rodoviários (Fone: 51 3592.5624) trabalha exclusivamente com um produto, que é o furgão Multiuso. “Trata-se de um implemento rodoviário que permite ao transportador optar simultaneamente por cargas a granel (milho, soja, arroz, etc.), como, também, pelo transporte de mercadorias em caixa, como em um baú convencional”, explica o diretor da empresa, Lucas Ferla. Ele salienta, ainda, que está é a primeira participação da Multiuso na TranspoSul. “Como nosso produto é exclusivo e novo no mercado, buscamos expor o mesmo ao segmento também através de eventos destinados ao transporte, e a TranspoSul não poderia ficar de fora. Estamos cientes das dificuldades decorrentes da crise política e econômica. Porém, como a proposta do nosso produto é justamente oferecer uma alternativa a estes problemas, estamos confiantes que voltaremos ao rumo do crescimento.”

Ferla diz que, no evento, mostrarão aos visitantes o sistema operacional do produto, que é um furgão que permite transporte de cargas a granel e caixas e as vantagens em relação aos implementos convencionais. “Nosso produto é um invento patenteado e produzido com exclusividade pela Multiuso. Historicamente, em nosso setor, jamais foi posto em linha de produção um equipamento similar. Nosso implemento elimina o frete-retorno, pois proporciona ao transportador o contrato de mercadorias de natureza diversa, o que aumenta as possibilidades de sucesso de uma operação”, completa Ferla. [logweb](http://logweb.com.br)

Inclua este grande evento logístico
no budget de sua empresa

psb



18ª Feira e Congresso
de Transporte e Logística

TRANSPO SUL

12 a 14 de julho de 2016
Centro de Eventos FIERGS
Porto Alegre - RS
www.transposul.com

Projeto inédito no RS:

Pit Stop
LOGÍSTICO

Informações comerciais:

TRANSPOSUL
comercial@setcergs.com.br
51 3326.2906

Pit Stop Logístico
romulo@tradefairs.com.br
51 3065.5512

Organização:

SETCERGS
Transporte & Logística

Representantes de OLs e transportadoras fazem uma ampla análise do segmento no Brasil

Além de fazerem um balanço do setor, apontarem as perspectivas em médio prazo e indicarem os novos caminhos que se apresentam para as empresas que atuam nesta área, eles também mostram os segmentos de mercado mais promissores para atuação.

Andreani Logística: o mercado está atrás de especialistas, e não mais de Operadores ou transportadoras



“Pelo fato de a terceirização da logística ser um segmento novo, praticamente 15 anos, tivemos um período de crescimento acentuado nos últimos anos com o surgimento de novos Operadores Logísticos e transportadoras, aumentando a competitividade e a oferta de serviços com qualidade. Com o processo de amadurecimento do mercado, a competitividade aumenta, gerando oportunidades tanto para tomadores de serviços quanto para os Operadores Logísticos e as transportadoras.”

A avaliação do segmento de OLs e transportadoras é feita por Piero Grassi Simione, gerente comercial da Andreani Logística (Fone: 11 3515.8204).

Ele prossegue: com o aumento desta competitividade, o grande desafio das

empresas é manter a qualidade dos serviços com preços mais competitivos em um mercado completamente complexo, devido ao sistema tributário defasado, que contribui para o aumento dos custos do setor. “Vale destacar que alguns mercados continuam em pleno crescimento, apesar da crise, como o farmacêutico e de análises clínicas. O maior desafio é fazer com que os parceiros entendam que a logística não faz parte somente de um processo operacional da empresa, mas, sim, que ela faz parte do processo de vendas e deve estar muito bem alinhada com as estratégias de marketing e comercial.”

Simione também diz que o mercado está ficando cada vez mais exigente e atrás de especialistas, e não mais de Operadores ou transportadoras.

Enivix: terceirização de vários serviços poderá gerar uma nova demanda para Operadores Logísticos

Antonio de Bonis, diretor geral da Enivix (Fone: 11 3811.3811), também faz um balanço do segmento de OL e transportadora hoje: “grande pressão dos clientes por reduções de custos na prestação de serviços. No momento há um grande volume de solicitações de novas cotações/BID’s, principalmente dos grandes clientes, buscando novos patamares de preços”.

Sobre as perspectivas para a atuação no mercado em médio prazo, Bonis afirma que, de imediato, haverá uma redução de margens que será recuperada somente após a renegociação/redução de custos de locação e pessoal. “Por outro lado, novos segmentos deverão ser trabalhados e a oferta de serviços diversificados poderá ser uma saída. A terceirização de vários serviços poderá gerar uma nova demanda para Operadores Logísticos”, completa o diretor geral.



Ativa Logística: o segmento farmacêutico vem crescendo muito e exigindo mais agilidade

Um dos caminhos que se apresentam para os OLs e as transportadoras é estar preparada para atender às necessidades do mercado, que vem crescendo e querendo, cada vez mais, agilidade, mesmo em época de dificuldade econômica.

"O exemplo disso é o mercado farmacêutico, no qual atuamos. Em 2015, o setor faturou mais de R\$ 75 bilhões e comercializou 3,4 bilhões de unidades de medicamentos, volumes 14,11% e 7,38% maiores, em comparação ao ano anterior, respectivamente, de acordo com dados da consultoria IMS Health."

A análise é de Clóvis A. Gil, presidente da Ativa Distribuição e Logística (Fone: 11 2902.5000).

Elog: alguns mercados sofreram menos o impacto da crise econômica, como a área de health care e tecnologia

"O cenário político-econômico e a pressão sobre custos são os maiores desafios que entendemos que devam ser ultrapassados atualmente. Assim como em outras áreas, o segmento de OLs sofreu queda nos volumes em 2015 e esperamos mais um ano desafiador em 2016. Muitas empresas estão reavaliando seus custos e buscam um parceiro logístico que ofereça maior produtividade e redução de custos. Alguns mercados sofreram menos o impacto da crise econômica, como a área de health care e tecnologia."

Maurício Leonel, gerente de negócios estratégicos da Elog (Fone: 11 3305.9999), também comenta que o mercado está bem mais competitivo e oferecer soluções personalizadas para os clientes será vital para todas as companhias. "Os caminhos serão de oportunidades para aqueles que inovam e enxergam as demandas na perspectiva do cliente."

Braspress Logística: o mercado de eletrônicos também é promissor, e requer pouco investimento

Carlos Taino, superintendente de Logística, e Maurício Petroni, gerente de Negócios Logísticos, da Braspress Logística (Fone: 11 2898.6500), também analisam o segmento. Eles dizem que, atualmente, as empresas já têm o conceito de "logística" em um grau mais elevado de entendimento. Todos entendem que se tratam de serviços complementares que atuam desde a origem dos produtos até o cliente final. "Ao longo da cadeia de suprimentos, esses serviços incluem trading, frete internacional, desembaraço aduaneiro, despacho, armazenagem, onde se inserem picking e packing, e distribuição. Nesse cenário, os denominados Operadores Logísticos estão se complementando, agregando novos serviços, e buscando especializações."

Taino e Petroni também lembram que nesta rota de complementação "percebemos operadores de CDs viabilizando distribuição de produtos e transportadoras cuidando da armazenagem e manipulação de cargas, ambas com comparáveis competências. E isto se produz ao mesmo nível de especialização com o qual cada empresa entende o que será mais viável e ágil ao seu negócio. Por vezes, depositar seus estoques em uma transportadora com um CD menor, minimiza decisões burocráticas que muitas vezes dependem de aprovações internacionais, agilizando



rápidas tomadas de decisões e permitindo um atendimento mais personalizado".

A competitividade vem da excelência logística. Ou, em outras palavras, da Inteligência Logística, que poderá prover a seus clientes, ganhos fiscais, financeiros e logísticos, conferindo maior agilidade, flexibilidade de serviços, competitividade de preços e um pós-venda de alto nível.

O superintendente de Logística e o gerente de Negócios Logísticos da Braspress Logística apontam os mercados ainda promissores: os de eletrônicos, que requerem pouco investimento, mas grande gerenciamento de risco, e dos farmacêuticos, com investimentos bastante elevados e alta demanda de especialização, porém ainda fortemente atrativo. E ainda há um grande universo de segmentos, com oportunidades por serem exploradas. Neste contexto, os novos caminhos que se apresentam para os OLs e as transportadoras envolvem parcerias, uniões e complementações de serviços.

Cêlere Logística: o mercado de e-commerce é promissor, até em função do atual momento da economia

A Cêlere Logística (Fone: 11 5670.5670) enxerga momentos como o de hoje como oportunidade, pois trabalha como parceiros de seus clientes. De acordo com o diretor de Operações e Novos Negócios da empresa, Gustavo S. Ribeiro, sempre buscando ganho de produtividade através de nível de serviço e melhorias de processo. "Identificamos o mercado de e-commerce como um segmento promissor, até em função do atual momento da economia. E, de uma maneira geral, nossas perspectivas para o médio prazo são de crescimento."

A Cêlere também entende que os OLs precisam buscar inovações para atender seus clientes, tanto em termos de tecnologia como de processos.

Braspress Transportes Urgentes: haverá efetiva necessidade de que as empresas façam o mesmo ou mais, com menos e melhor



"Aqui fazemos e faremos diferente, continuaremos acreditando que o momento é de oportunidades e para tanto, trabalharemos triplicado para que a crise, ainda que presente, passe ao lado e não nos afete ou impeça que façamos a Braspress crescer e se diferenciar."

A afirmativa é de Luiz Carlos Lopes, diretor de operações da Braspress Transportes Urgentes (Fone: 11 2188.9000).

Ele também informa que a empresa atua majoritariamente em segmentos de varejo, portanto na evidente queda de consumo, alto custo financeiro e escassez de dinheiro, é lícito imaginar que tiveram queda de faturamento. "Para que isto não ocorresse, intensificamos as ações junto aos mercados, na firme estratégia de avançarmos em especialidades aderentes aos mercados que atuamos e conquistamos maior participação nos próprios clientes operantes."

Sobre os novos caminhos que se apresentam para os OLs e as transportadoras, Lopes diz que são desafios: "haverá efetiva necessidade de que as empresas se reinventem, façam o mesmo ou mais, com menos e melhor, uma difícil equação, que dá espaço para os mais competentes, na mesma proporção que aniquilam os incapazes".

CEVA Logistics: aumento da produtividade é uma questão de sobrevivência

Com a crise afetando praticamente todos os setores da economia, temos hoje um cenário bastante desafiador, onde os Operadores Logísticos procuram manter suas margens, ao mesmo tempo em que enfrentam um ambiente inflacionário ameaçador. "Enquanto buscamos o equilíbrio econômico e maior competitividade, temos a inflação corroendo esse 'offset'. Desta forma, o aumento da produtividade virou de fato uma questão de sobrevivência. Com o mercado oferecendo oportunidades escassas, o aumento do market share acaba sendo uma das maiores chances de crescimento. Por outro lado, só se cresce sendo muito competitivo e agressivo."

A análise é de Milton Pimenta, vice-presidente de operações da CEVA Logistics na América do Sul (Fone: 11 3556.2382). Ainda de acordo com ele, é preciso focar em redução de custos, eliminação de desperdícios, multiplicação de tarefas, treinamento e capacitação. "Em momentos de oscilação econômica, é muito importante retermos nossos talentos e prepararmos a equipe para a retomada que certamente deverá acontecer."

Sobre os novos caminhos que se apresentam aos OLs e às transportadoras, Pimenta diz que, se fosse para resumir em uma palavra, ela seria tecnologia. "Em nosso caso, dividido em duas áreas: em transportes, nosso maior foco está em ter soluções tecnológicas que nos ajudam a reduzir não necessariamente o custo por quilômetro, mas a quantidade total de quilômetros rodados. Em razão de termos um mercado com cenário inflacionário, é difícil reduzir o custo por quilômetro rodado. Assim, em nossas soluções contamos com ferramentas que ajudam a medir a saturação dos veículos, rotas ideais e também aumento de tempo de ciclo de carregamento e descarregamento de cargas, aumentando a produtividade nas pontas; na área de armazenagem, o foco está no software de controle e gerenciamento de estoque, sequenciamento de peças, assim como em ferramentas paralelas que ajudam a ler as variações do estoque e adequá-lo em tempo hábil, evitando a perda de produtividade, seja nos armazéns ou nas fábricas."



Columbia: diversificação de serviços e especialização em determinados setores poderão fazer a diferença

O setor atualmente enfrenta grandes desafios, fruto da desaceleração econômica do país. Movimentações reduzidas e perda de escala consequentemente aumentam os custos e obrigam os Operadores e as transportadoras a se reinventarem e desenvolverem novas estratégias, a fim de mitigar eventuais quedas de rentabilidade.

"A infraestrutura segue sendo um 'complicador' para o setor, dada à falta de investimentos histórica e, agora, agravada pela crise, exige ainda mais destes players. A diversificação de serviços e especialização em determinados setores poderão fazer diferença, juntamente com a solidez econômica das empresas operadoras para atravessar o momento de baixa."



Ainda de acordo com João Lordello, gerente de negócios – Logística da Columbia (Fone: 1 3330.6700), não é esperado grande movimento no curto prazo. Contratantes seguem averiguando seus custos e mandando estudos de Operadores, mas mudanças e expansões ainda serão tímidas. Espera-se que no médio prazo os mercados que atualmente sofrem com a retração voltem a crescer.

Expresso Lamounier: segmento de transportadoras que operam como Operadores Logísticos enfrenta “briga de sobrevivência”



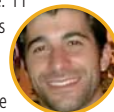
“As transportadoras que trabalham como Operadores Logísticos têm passado dificuldades em função da redução que houve no mercado consumidor, ocasionando uma ‘briga de sobrevivência’ de algumas empresas, que já estavam com problemas financeiros antes desta crise. Esta pseudosobrevivência está gerando buracos maiores nestas empresas e prostituindo o mercado, que já não era tão cobijado pelas OLS pelo fato de os valores cobrados pelos serviços não serem atrati-

vos, além dos problemas constantes que ocorrem nas entregas – personalização e demora nos recebimentos.”

Vilmara Santana, analista comercial do Expresso Lamounier (Foto: 31 3555.5500), acredita que este mercado, terminando esta crise, terá tudo para crescer, pois a população cresce e com isto o consumo também tem de aumentar (alimentos, produtos de limpeza, etc.). “Em curto prazo, as perspectivas não são boas em função da situação que o país está passando, todavia, a médio e longo prazo, esperamos uma mudança nas atitudes das empresas do ramo em relação à técnica de fazer a precificação, não se esquecendo de levar em consideração os custos e as margens de lucro. Desta forma, o setor poderá crescer sustentavelmente.”

Expresso Arghi: os novos desafios são fazer o cliente entender o valor agregado na prestação de serviço de qualidade

Na opinião de Rafael Borghi, diretor operacional da Expresso Arghi (Fone: 11 5583.1834), os novos caminhos e desafios que se apresentam para os OLS e as transportadoras são fazer com que o cliente entenda o valor agregado na prestação de um serviço de qualidade. “Tentar trazê-lo para discutir a operação e os detalhes que envolvem todo esse processo. Quebrar a barreira da discussão de redução de custo em cima do preço do transporte, que é algo que mais se fala atualmente junto aos embarcadores, principalmente aqueles com mercadorias de alto valor agregado, perecível, urgente, que necessitam de um serviço exclusivo e que demanda muita atenção, informação e proatividade do transportador.”



**NÓS OUVIMOS.
NÓS ENTENDEMOS.
NÓS OFERECEMOS
SOLUÇÕES.**



SÉRIE SC 6000 DA CROWN. DESIGN INTELIGENTE.

Na Crown, os nossos designers estão sempre atentos aos clientes e às suas necessidades, para que possamos oferecer produtos inovadores que melhorem o desempenho e reduzam os custos operacionais. Por isso, a nossa empilhadeira da Série SC 6000 inclui eixos de direção maciços construídos em ferro fundido. O sistema Access 123™ permite que as características de dirigibilidade da empilhadeira sejam ajustadas conforme a aplicação, ajudando a aumentar a confiabilidade e a melhorar a produtividade.

Junto com o sistema de gestão de frotas InfoLink™, a Crown desafia o pensamento tradicional e permite que o seu negócio seja mais eficiente. Conheça a Série SC 6000 da Crown e veja como podemos oferecer soluções para os seus resultados finais.

Para mais informações
ligue (11) 4585 4040
ou brasil@crown.com

CROWN
IDEAS THAT ADVANCE

Expresso Salome: os novos caminhos são fazer da qualidade o principal instrumento de conquista e manutenção de cliente

"Estamos em compasso de espera, agregando novos clientes para manter o nível de faturamento. Temos uma demanda reprimida, mas, com expectativa para o segundo semestre."

Ainda segundo o gerente do Expresso Salome (Fone: 11 3392.5300), Luiz Claudio Ramalho de Souza, as perspectivas da empresa para a atuação no mercado em médio prazo é manter a sua estrutura, para

a retomada do mercado. "Os novos caminhos que se apresentam para os OLs e as transportadoras são fazer da qualidade o principal instrumento de conquista e manutenção de cliente", completa Souza.

DB Schenker: OLs e as transportadoras devem focar na excelência e otimização operacional

Segundo Ricardo Ubiratan Silveira, head of contract logistics and Supply Chain management Brazil da DB Schenker Brasil/Schenker do Brasil Transportes Internacionais (Fone: 11 3318.9201), de modo geral, os OLs e as transportadoras têm sido abordados por seus

clientes no sentido de prover reduções de custo ao longo de suas cadeias de abastecimento. Na busca por essas reduções, essas empresas têm implantado iniciativas de otimização de suas operações através de programas de excelência operacional, implementação de ferramentas tecnológicas, metodologias de gestão inovadoras e investimento em pessoas. "No entanto, a permanecer o cenário de pressão acentuada pela redução de custos, associado a uma redução significativa da demanda, há o risco de que uma boa parcela dessas empresas não tenha os recursos financeiros e operacionais necessários para se manter competitivas neste ritmo."

Silveira diz, ainda, que a maioria dos mercados no Brasil passa por uma fase de retração. Até mesmo segmentos consistentes têm experimentado uma redução em suas operações. De qualquer forma, um mercado que mantém uma tendência de crescimento é de e-commerce, que em sua esteira fomenta as atividades de armazenagem e distribuição com características de fracionamento e capilaridade. É possível, também, que alguns nichos de negócios – como agronegócio e cadeia do frio – continuem apresentando oportunidades interessantes no curto/médio prazo. A crescente preocupação com a sustentabilidade e a criação de novas leis voltadas à preservação do meio ambiente

também podem alavancar os canais reversos de distribuição, criando novas oportunidades neste segmento.

"Em qualquer tempo, mas principalmente agora, os OLs e as transportadoras devem focar na excelência e otimização operacional e na avaliação e reestruturação de sua equipe. Um time motivado e bem preparado e uma operação com excelência e competitividade podem atender às necessidades dos clientes de forma a mantê-los. Também será preciso manter os esforços de crescimento em meio à crise, reavaliando a estratégia de atuação, se necessário. Ações como o lançamento de produtos e serviços, certamente serão um diferencial. Por fim, é importante que essas empresas estejam abertas a aumentar a interação e colaboração com seus clientes, parceiros e mesmo concorrentes para identificação e implantação de ações que gerem valor em suas cadeias de abastecimento."

Silveira vai mais longe. De acordo com ele, os novos caminhos para os OLs e transportadoras passam pela inovação tecnológica e de gestão, na excelência operacional e gestão adequada de seus recursos humanos. "Acreditamos que cada vez mais o foco do Supply Chain das empresas será no serviço ao cliente – ao invés de foco na qualidade ou produto – e na tomada de decisões com base na demanda real da cadeia, e não em históricos e previsões. Além disso, vemos a possibilidade de um novo ciclo de parcerias, fusões e aquisições nesta indústria, motivado, de um lado, pela necessidade de recursos financeiros por algumas empresas e pela oportunidade/disponibilidade de ativos a um custo competitivo, de outro."

Comfrio-Stock Tech: mercado de armazenagem de frio começou o processo de profissionalização há menos de uma década

O mercado de logística no Brasil passou por fortes mudanças a partir da década de 90. Isso se deve ao processo de redução de aliquotas de produtos importados. Após esse período, começou uma forte consolidação do setor, trazendo grande dificuldade para a maioria das empresas nacionais. "Trata-se de um segmento de grandes proporções, em que apenas empresas com escala e alguma sofisticação podem participar com sucesso."

Ainda de acordo com Evandro Calanca, CEO da Comfrio-Stock Tech (Fone: 41 3525.8228), o mercado de armazenagem de frio começou o processo de profissionalização há menos de uma década, período em que alguns conglomerados e fundos de investimento passaram a se interessar pelo segmento. O mercado brasileiro é carente de armazenagem de frio e, portanto, representa uma oportunidade para as empresas mais estruturadas. As regiões mais carentes são o Centro-Oeste, Norte e Nordeste.

Além disso, o mercado de distribuição "last mile" deve sofrer muitas mudanças e se consolidar em plataformas logísticas mais robustas, profissionais e mais sofisticadas. "Ou seja, os próximos anos são promissores, porém, serão necessários grandes investimentos, o que requer grandes esforços diante da atual crise financeira", completa Calanca.





2,75 t

Transpaleta
elétrica

Deixe a Retrak movimentar os seus produtos



1,6 t

Empilhadeira
elétrica patolada



2,0 t

Empilhadeira
elétrica retrátil



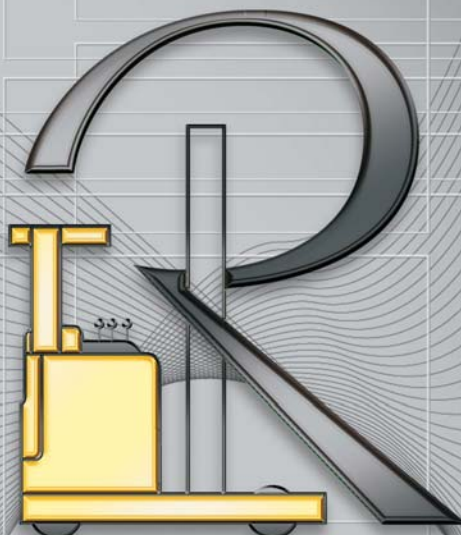
2,5 t

Empilhadeira a
combustão de contrapeso



2,0 t

Empilhadeira elétrica
de contrapeso



ddesign.ppg.br



Aluguel de Empilhadeiras

(11) 2431-6464

www.retrak.com.br



DHL Global Forwarding: mercados como o de commodities agrícolas e o de saúde têm se mostrado mais resilientes



Após um longo ciclo de crescimento dos volumes transportados, o mercado logístico nacional está vivendo um período de queda nestes volumes, dado a desaceleração da economia brasileira. Isso lançou um novo desafio aos Operadores, que devem focar sua atenção, agora, na eficiência e redução de custos logísticos e inovação, ao invés da expansão da capacidade de transporte e ar-

mazenamento. Esse desafio não é pequeno, mas também abre oportunidades. "Talvez as mais visíveis, pela desvalorização do real, sejam as exportações que lentamente vêm se recuperando. Outra oportunidade, porém, é a revisão das cadeias logísticas como um todo, buscando racionalizações."

Eduardo Rodrigues, diretor de marketing e vendas da DHL Global Forwarding (Fone: 11 5042.5500), diz, ainda, que no atual cenário econômico, os players de mercado estão mais abertos a rever questões como mudança e combinação de modais, revisão da frequência de entrega e compartilhamento de contêineres. Mercados como o de commodities agrícolas e o de saúde têm se mostrado mais resilientes.

"Embora esperemos um 2016 ainda bas-

tante desafiador, nossa perspectiva é que o País volte a crescer nos próximos dois ou três anos, acompanhado de uma recuperação dos volumes transportados. Acreditamos, também, que a lenta recuperação das exportações, as quais já estão se refletindo nos dados oficiais de 2016, também ajude o País neste momento."

Rodrigues também crê que o diferencial dos Operadores Logísticos seja ocupar efetivamente o papel de especialista logístico, revendo todo o processo e buscando ganhos mensuráveis. Isso tudo, mantendo a confiabilidade da operação e padrões mínimos de qualidade. Manter seus próprios custos sob controle, certamente, também é um diferencial. "A inovação é outro caminho."

DHL Supply Chain: Operadores devem ser consultores estratégicos em logística

A inversão das expectativas no mercado brasileiro, de expansão para retração econômica, teve um impacto direto no mercado logístico nacional: a redução dos volumes movimentados de modo geral. "Os Operadores precisam rapidamente adaptar-se a esse novo cenário, desenvolvendo soluções que visem ganhos de eficiência ou até redução de custos na movimentação de mercadorias. Desta forma, mais do que nunca, os Operadores devem ser consultores estratégicos em logística, auxiliando o cliente a tomar decisões que transformem a cadeia de suprimentos e quebrem antigos paradigmas e requerimentos especiais, bem como possam gerar reduções de custos sustentáveis. Só assim, as empresas podem capturar ganhos significativos, sem prejudicar o nível de serviço. Com isso, os Operadores também abrem novas oportunidades, como projetos mais sofisticados. Nesse movimento, estamos vendo cada vez mais a revisão ou combinação de modais, diminuição das frequências de entrega e até compartilhamento de estruturas de armazenagem."

A análise do segmento feita por Maurício

Barros, vice-presidente de operações da DHL Supply Chain (Fone: 19 3206.2200), é complementada pelas perspectivas em médio prazo. "Obviamente, esperamos um 2016 ainda mais desafiador do que 2015. Porém, à medida que o cenário político e econômico fique mais claro, acreditamos que o mercado começará lentamente a reagir. Com isso, vamos continuar nossa estratégia de busca de novos clientes e investimento em produtos específicos, como novas soluções de co-packing, logística in plant (inbound to manufacturing e outras oportunidades de melhoria dentro das fábricas) e serviços de LLP (Lead Logistic Partner)."

Referindo-se aos novos caminhos que se apresentam para os OLs e as transportadoras, Barros diz que fortalecer o aspecto estratégico do Operador Logístico é um caminho sem volta. Segundo ele, o mercado demanda um aumento na flexibilidade, agilidade de ação e redução de custos. "Isso aumenta a complexidade das soluções logísticas, que agora passam a envolver a participação de vários parceiros. Inovar e agregar valor aos serviços logísticos são outros imperativos."

Grupo Farrapos: setores como o de produtos relacionados à saúde e estética e PET também são promissores

Hoje, o mercado de transporte e logística enfrenta como principal dificuldade a recessão econômica do país. "É um setor que sente diretamente a retração e as consequências da má performance de seus clientes. Ainda assim, existem setores que são promissores e mostram crescimento considerável, mesmo em tempos de crise, como o e-commerce, produtos relacionados à saúde e estética, produtos farmacêuticos, PET, relacionados à tecnologia, entre outros."

Já falando nas perspectivas para a atuação no mercado, Ismael Zorzi, diretor executivo do Grupo Farrapos Logística (Fone: 85 3052.3146), diz "em um cenário econômico instável, as empresas devem sempre se reinventar, principalmente no ramo de transporte. Devem estar atentas às tendências de mercado como segmentos promissores e novas tecnologias e inovações em serviços. Nesse setor é preciso muito esforço para estar no mesmo lugar, para avançar são necessários dedicação total, planejamento e estratégia bem fundamentada em estudos de mercado", finaliza Zorzi.





PRESENTE NO FUTURO... ONTEM!



Excelência em soluções multimodais.
Suas mercadorias no lugar certo de forma rápida e confiável.

comercial@kodexexpress.com
www.kodexexpress.com



GAT Logística: alguns transportadores oferecem apenas “preço, ao invés de qualidade de serviços”

Para Carlos Pereira, gerente comercial da GAT Logística (Fone: 11 2413.7700), a análise do momento atual do segmento continua a mesma dos anos anteriores, onde a concorrência entre Operadores



Logísticos e transportadoras continua acirrada — “porém temos um agravante: devido ao atual cenário econômico, embarcadores que buscaram a terceirização de suas operações logísticas estão estudando alternativas para redução de custos, muitas vezes não se preocupando com qualidade, segurança, licenças ou até mesmo retroagindo sua estratégia de internar novamente suas operações por questão de sobrevivência no mercado. Este movimento, infelizmente, abre portas para concorrência desleal com transportadores sem conhecimento de outras áreas da logística, oferecendo apenas ‘preço, ao invés de qualidade de serviços’”.

Por outro lado — ainda segundo Pereira —, o mercado continua promissor em vários segmentos onde as empresas procuram a parceria do Operador Logístico para propor soluções inteligentes que tragam, ao mesmo tempo, reduções de custos às empresas e aumento de volumes ao Operador Logístico.

“Mesmo com um cenário desfavorável, isto não significa que os Operadores Logísticos deixaram de realizar seus investimentos em infraestrutura, licenças, sistemas de gestão e qualificação de seus profissionais. É necessário entender a importância de agregar valores às atividades logísticas dos embarcadores, eliminando o conceito de apenas redução de custos.”

O gerente comercial da GAT Logística também aponta os novos caminhos: intensificar cada vez mais a qualificação, adequação de infraestrutura, tecnologia da informação, gestão de qualidade, estar atento e buscar flexibilidade às necessidades dos clientes que se alteram constantemente diante de um cenário econômico tão volátil.

Terra Master: concorrência desleal prejudica o setor

“O que vejo hoje no segmento é a concorrência desleal feita por alguns transportadores, aplicando valores que não pagam ao menos o custo do transporte.”

A frase é de Thiago Veneziani, diretor da Terra Master em Logística e Transporte Eireli — EPP (Fone: 13 3299.5500). Ele continua: “acredito que o melhor caminho seria uma fiscalização mais exigente, obrigando o cumprimento das legislações em vigor. Hoje nosso setor é muito bom em legislar e fraco no que se diz respeito ao executivo, à fiscalização em si. Muitas vezes, o cliente, por não saber, acaba contratando essas empresas que não cumprem com suas obrigações tributárias, securitárias, previdenciárias e demais, visando somente o preço, e não dando conta do prejuízo que pode ter.”

Ibex Transportes: cargas baratas nem sempre são sinônimo de qualidade nos serviços

“Hoje vemos uma mudança significativa no comportamento do consumidor, que tem cada vez mais adquirido seus produtos através do e-commerce, surgindo assim uma grande oportunidade para o nicho de mercado: o porta a porta. O Brasil é um dos países que registra a maior taxa de crescimento em e-commerce no mundo, por isso eu acredito que 2016 será um ano marcado pela expertise e todo esse cenário gerará benefícios para o país, para as empresas e para o consumidor final, colaborando para que empresas idôneas e que buscam a séria renovação de seus serviços tenham grandes chances de saírem fortalecidas da crise.”

Esta análise é feita por Washington Moura, presidente da Ibex Transportes (Fone: 11 2078.9191). Ele também aponta que em um ano de cenário econômico desfavorável, a junção entre tecnologia e serviços cria oportunidades ilimitadas, mas também gera diversos desafios, entre eles a necessidade inerente de aprimorar o contato com os diversos públicos de interesse.

“No atual cenário, temos que levar em consideração não apenas o controle financeiro para garantir a saúde da empresa, mas trabalhar, também, de forma excelente toda a cadeia. É preciso cada vez mais conhecer seu consumidor, e vejo que as empresas que sobreviverão à essa ‘onda’ são aquelas que, além de um excepcional modelo de gestão, entendem muito bem seus públicos, seja ele o seu colaborador, acionista ou cliente final.”

Moura ainda diz que a expressiva evolução do e-commerce torna o país foco de uma expansão futura, fazendo com que as empresas

busquem a renovação para acompanhar essa tendência. “Cargas baratas nem sempre são sinônimo de qualidade nos serviços e, além disso, não são garantia de idoneidade, ética e corresponsabilidade.”

O presidente da Ibex Transportes complementa dizendo que, a partir daqui, empresas rentáveis, que conseguem reverter seus resultados em lucro, serão aquelas que, além da saúde financeira, têm atreladas a sua gestão a qualidade na prestação de seus serviços, expertise nos negócios e a pontualidade em suas obrigações, sejam elas fiscais, trabalhistas ou com clientes.

“Como em todos os segmentos, a atuação dos OLS e das transportadoras também enfrenta situações de riscos com a retração do mercado, que tem feito com que muitos dos grandes contratantes caminhem para a incorporação das atividades de logística em seu plano de negócios, e o reflexo dessa decisão penaliza consequentemente alguns serviços. Soluções básicas deverão ser adotadas como caminho para a sobrevivência nessa atuação, além da profissionalização, o planejamento é uma questão fundamental na cadeia de distribuição, com maior sinergia desde a saída da mercadoria até a entrega ao cliente final.”

Moura acredita que, além disso, o compartilhamento de estruturas operacionais entre empresas, não necessariamente que atuem no mesmo segmento, proporcionará uma redução nos custos operacionais, tornando possível o repasse desse benefício para o produto final, estimulando o consumo.



TPC Logística: com o crescimento de vendas em marketplace, existe uma maior diluição de entregas

Ao fazer uma análise das perspectivas para a atuação das empresas do segmento no médio prazo, Rubiane Anholetto, gerente comercial do Grupo TPC Logística (Fone: 11 3572.1751), o faz por tópicos. “Hoje, com o crescimento de vendas em marketplace, as compras não são consolidadas, existe uma maior diluição de entregas em pontos de vendas, reduzindo o volume dos pedidos e a exigência do transporte fracionado e picking nos armazéns; o e-commerce é a principal força motriz dos investimentos em logística no futuro – segundo o estudo de grandes empresas de logística, nos próximos quatro anos o e-commerce mundial deve crescer 23%; as indústrias de medicamentos e cosméticos são as que mais crescem no país – perspectivas de crescimento na casa de dois dígitos para os próximos anos.”

Com relação aos novos caminhos que se apresentam para os OLs e as transportadoras, as respostas também são pontuais: as indústrias são carentes de um bom nível de transporte nas regiões Norte e Nordeste do país; as empresas cada vez mais buscam contratar mão de obra terceirizada temporária ou para realização de operações in house para solucionar um gargalo logístico; as empresas investem na área, na infraestrutura e em sistemas; carência das indústrias sobre conhecimento dos softwares e sistemas de mercado para o picking fracionado e WMS.

Pacer Logística: hoje, o atendimento personalizado é uma tendência no segmento

“Esse é um ano bastante desafiador e, apesar do cenário de retração econômica do País, a Pacer acredita que o segmento de transporte e logística ainda é promissor. Muitos clientes potenciais não conhecem as soluções que um Operador Logístico pode oferecer e há, também, um grande espaço para desenvolvimento junto daqueles que buscam os serviços de transporte e logística para que possam ter o foco totalmente direcionado em seu core business.”

Otimista, Alexandre Caldas, presidente da Pacer Logística (Fone: 21 3161.8600), diz que a empresa vem investindo forte em seu setor comercial, com foco em alavancar as operações nos segmentos de transporte de carga fracionada, assim como as operações multimodais, que incluem transporte rodoviário e aéreo. “A estratégia de investir no transporte de carga fracionada é uma forma de aumentar a rentabilidade por viagem.”

E ele continua: hoje, o atendimento personalizado é uma tendência no segmento. As empresas precisam ser criativas para se manterem ativas no mercado.



INTELIGÊNCIA EM MOVIMENTAÇÃO LOGÍSTICA

MOVILOG



CARGA
até 1600 kg
ELEVAÇÃO
até 5.466 mm

CARGA
a partir de 1800 kg
ELEVAÇÃO
a partir de 4.000 mm

CARGA
até 2000 kg
ELEVAÇÃO
até 11.975 mm

LOCAÇÃO ●
MANUTENÇÃO ●
PEÇAS ●
COMPRA ●
VENDA ●

Rua Fernando de Noronha, 398
Tel: (11) 2207-4547 | Guarulhos - SP
www.movilog.com.br

Painel Transporte e Logística: cada vez mais as grandes empresas de transporte irão se especializar em determinados segmentos

O setor de transporte vem sofrendo, há muitos anos, com a defasagem dos custos de seus serviços, além de sofrer com o atual cenário em que se encontram as rodovias brasileiras. “Apesar das dificuldades, existem alguns nichos e mercados promissores a serem explorados, como de produtos químicos, que muitas empresas deixaram de transportar devido aos riscos e às burocracias para manter as licenças de operações. Certamente, as transportadoras mais preparadas poderão tirar provei-

to destas oportunidades”, diz Cleberson Heckler, gerente geral da Painel Transporte e Logística (Fone: 16 3707.6800) – antiga Amazonas Logística.

Ele também acredita que os caminhos da segmentação serão uma boa oportunidade para um futuro breve. “Cada vez mais as grandes empresas de transporte irão se especializar em determinados segmentos. O negócio será se tornarem experts em determinado segmento de produto, para agregar valor ao seu serviço.”

Panalpina Brasil: uma grande mudança que deve ocorrer é a redefinição do modelo de negócio baseado em não se ter ativos

Gustavo Paschoa, diretor comercial e de vendas da Panalpina Brasil (Fone: 11 2165-5700), é outro participante desta matéria especial de *Logweb* que destaca que o momento difícil que passamos, quando todas as empresas estão hoje focadas em reduzir seus custos e otimizar seus processos, gera para os Operadores Logísticos um momento de oportunidade única, pois é uma abertura para apresentar soluções e serviços diferenciados, que focam nestas mesmas reduções e otimizações.



Obviamente, continua Paschoa, existem segmentos mais afetados que outros; “no setor automotivo, os desafios neste momento são bem distintos de outros setores, como o de bens de consumo ou de cuidados pessoais e saúde. Além disso, temos os desafios temporais. Teremos um 2016 diferente de 2015, porém os diferenciais dos Operadores farão a diferença entre crescer, encolher ou se manter estável. Entendemos que é neste momento que devemos focar nossos esforços em inovação, trazendo novos serviços e novas soluções aos clientes.”

O diretor comercial e de vendas também salienta que os grandes desafios ainda continuam: a carência de uma infraestrutura eficiente, as mudanças fiscais e regulamentações, entre outros, criam uma dificuldade ainda maior

para que possam inovar e brindar seus clientes com excelência operacional. “Mas foco no trabalho, investimento em inovação e coragem em tomar decisões necessárias é o que fez, faz e sempre fará a diferença. Problemas sempre existirão, sejam mais ou menos agudos. Temos que nos desafiar a fazer mais com menos e atender as demandas segmentadas, temporais e/ou pontuais, pois é assim que conseguiremos manter nosso crescimento.”

Sobre os novos caminhos que se apresentam para os OLs e as transportadoras, Paschoa enfatiza que o maior desafio, sem dúvida, será o de se reinventar e inovar em um mercado que está em constante mudança. “Novas tecnologias e estratégias customizadas por segmento de mercado já são e continuarão a ser o caminho para oferecer diferenciais e inovações ao nosso mercado.”

Ele também informa que outra grande mudança que deve ocorrer para o mercado de OLs e transportadoras no Brasil e no mundo é a redefinição do modelo de negócio baseado em não se ter ativos. “O que vemos hoje são grandes corporações investindo em ativos para criar vantagem competitiva, mesmo este não sendo o seu core business. Temos como exemplo disso a aquisição de aeronaves cargueiras pela Amazon para fazer o escoamento de produtos da Ásia para os EUA, anunciada recentemente na mídia.”

ID Logistics: hoje temos no Brasil um amplo mercado para crescimento da terceirização das operações logísticas

Marcos Bagnolesi, diretor comercial da ID Logistics (Fone: 11 3809.2600), também participa desta avaliação de segmento de OLs e transportadoras e declara que, no cenário brasileiro de retração econômica, os Operadores Logísticos se tornam excelentes opções, permitindo flexibilidade aos seus clientes. “Neste período, onde as empresas estão cortando gastos extras, os Operadores Logísticos buscam oportunidades na melhoria de processos para ajudar a reduzir os custos de seus clientes.”

Bagnolesi também acredita na estabilização da economia, que levará o País a retomar o crescimento. Ao mesmo tempo, segundo ele, é necessário focar nas oportunidades e necessidades atuais, como a readequação de custos das empresas, aumento da flexibilidade e velocidade das adequações necessárias aos novos volumes, além de investir nos segmentos que, apesar da dificuldade geral, acabam encontrando o caminho de crescimento e expansão.

“Hoje temos no Brasil um amplo mercado para crescimento da terceirização das operações logísticas, permitindo ao cliente focar com maior intensidade em seu real core business. Além disso, a terceirização garante vantagens competitivas, visto que os OLs conseguem trabalhar sua expertise visando melhoria contínua nos processos, tecnologia e sinergia entre suas operações.”



IBL LOGÍSTICA

De onde
você estiver
para onde
você quiser

14 Filiais
distribuídas
por todo o Brasil

+ Bases Operacionais
em todos os estados



TRANSPORTES

AÉREO | RODOVIÁRIO | DTA

ARMAZENAGEM

DISTRIBUIÇÃO

INTERNACIONAL

**GERENCIAMENTO
DE RISCO**

SETORES



FÁRMACO



ALIMENTÍCIO



QUÍMICO



ELETRÔNICO

Certificações



ANVISA



Matriz IBL Logística • Guarulhos • SP

55 11 2696.2230 www.ibllogistica.com.br

JSL: as oscilações atuais favorecem a indústria de alimentos, mas não o setor automotivo

Adriano Thiele, diretor executivo de operações da JSL (Fone: 11 2377.7000), afirma que o Brasil tem avançado em diversos setores nos últimos anos, mas durante muito tempo ficou estagnado na sua estrutura logística. “Há uma defasagem de infraestrutura e excesso de burocracias que atrapalham um maior desenvolvimento do setor. E hoje, ainda há muito para avançar. Para as empresas, a melhor forma de contornar as dificuldades do mercado é investir na qualidade do seu serviço. A economia funciona em ciclos, o que favorece diferentes setores em momentos distintos. As oscilações atuais, por exemplo, favorecem a indústria de alimentos, mas não o setor automotivo.”



Já se reportando às perspectivas, Thiele se diz otimista. “São esses momentos de dificuldades na economia que as empresas procuram ganhar eficiência, reduzir custos. E, consequentemente, começam a pensar diferente, inovar, desenvolver soluções mais inteligentes. Um reflexo disso é a busca pela logística eficiente, que pode melhorar significativamente a eficiência e a competitividade de uma empresa. E com todos revendo os seus processos para ganhar eficiência, surgem as oportunidades para empresas que têm o know-how da logística.”

O diretor executivo de operações também acredita que o planejamento e o compartilhamento das decisões entre gestores, e equipe e o cliente são peças-chave para que se consiga o envolvimento e alinhamento com todos, a fim de alcançar os melhores resultados e, assim, prosperar. “Também é muito importante dosar a autonomia das pessoas e, principalmente, definir bem as responsabilidades de cada um para que tenham foco na meta e nos resultados esperados. Outro ponto importante é buscar equipamentos e implementos que tragam melhor performance e aumento da capacidade de carga, tendo como consequência a redução de custos aos clientes e, ainda, proporcionando um diferencial perante aos concorrentes.”

Posidonia: o maior problema hoje para os transportadores marítimos é a infraestrutura portuária e seus altos custos

A análise feita por Alex Ikononopoulos, sócio da Posidonia (Fone: 21 2203.1759), enfoca o transporte marítimo. Primeiro ele diz que o maior problema hoje para os transportadores marítimos é a infraestrutura portuária e seus altos custos, que geram demoras na liberação de embarcações e cargas, atrasando a cadeia logística como um todo.

“A cabotagem vem se mostrando um caminho natural para onde muitas indústrias estão migrando seus processos logísticos e entendemos que o mercado ainda tem espaço para crescer. Inicialmente, o contêiner foi a força motriz que trouxe a carga para o modal marítimo, mas hoje vemos que embarcadores de cargas soltas e de projeto buscam no modal a solução para o transporte, principalmente no eixo Nordeste/Sudeste-Sul”, diz ele.

Ikononopoulos também ressalta que a sinergia entre os Operadores Logísticos e as transportadoras rodoviárias, ferroviárias e marítimas é o caminho que se apresenta para que os processos logísticos sejam mais competitivos e para que o Custo Brasil se torne menos prejudicial à concorrência de nossas indústrias, tanto no mercado interno como externo. Em cada etapa do processo logístico, existe o modal que melhor se adequa ao transporte. Por isso, a sinergia entre os modais é imprescindível, completa.

RTE Rodonaves: “com excessivo fracionamento dos pedidos, a dificuldade na utilização das cargas será ainda maior”

Segundo Murilo Alves, diretor adjunto de mercado da RTE Rodonaves (Fone: 16 2101.9905), o cenário econômico atual afeta diretamente o setor de transportes. “O momento inspira cuidados, pois com a queda da produção industrial haverá uma redução no volume médio transportado por cliente. Com excessivo fracionamento dos pedidos, a dificuldade na utilização das cargas e a necessidade de maior controle sobre avarias e diferenças de inventário serão ainda maiores e contribuirão para uma maior tensão na relação transportadora e cliente. O cenário não é tão pessimista: os mercados de health care e de reposição de peças se mostram como boa oportunidade para o ano de 2016.”

Alves também informa que até 2018, esperam que o país retome sua curva de crescimento. “Isso só será possível se encarmos os gargalos que o país tem postergado no que tange à infraestrutura e, principalmente, à carga tributária excessiva sobre toda a cadeia produtiva.”

Sobre os novos caminhos para as empresas que atuam no setor de transporte, ele diz que inovação será a palavra chave nos próximos anos, buscando uma maior eficiência na cadeia de distribuição e tendo como foco propiciar uma experiência cada vez mais positiva aos clientes.

Vialog: entre os fatores que encarecem as operações estão o aumento do combustível e alto índice de sinistros e roubos

Andréa Laurino, gerente comercial, e Eduardo Antunes, gerente geral da Vialog (Fone: 51 3218.7740), também comentam que o segmento de transportes, de forma geral, vive um momento complexo no país. São diversos fatores que oneram e encarecem as operações: aumento do combustível, alto índice de sinistros e roubos, más condições das estradas, etc. “Em contrapartida, o segmento no qual estamos inseridos, transporte de courier, está em crescimento, apesar da crise econômica que estamos atravessando”, dizem eles.

Diante de um cenário econômico complexo — continuam os gerentes —, com queda no consumo e aumento no número de competidores, é mandatório que as empresas busquem eficiência nas suas operações. “Esta eficiência é adquirida através de investimentos em tecnologia, revisão de processos, qualificação de pessoas e o estabelecimento de parcerias estratégicas, que, além de contribuir para o aumento de eficiência, permitem oferecer soluções completas ao mercado com custo competitivo.”



TGM Transportes: a realidade do transporte de carga fracionada é ter seus preços regidos pelo mercado

De acordo com o último levantamento do IBGE, a atividade do transporte teve retração de - 6,5% em 2015, grosso modo, mas a percepção é de que, na prática, esta retração foi muito maior.

"Desde os prejuízos causados pelos dias parados na Copa do Mundo de 2014, o mercado tem se mostrado cada vez mais em recessão. São quase dois anos, agravados pelo último, onde custos como diesel subiram mais de 30% em um ano e os valores dos fretes são empurrados para baixo pelo mercado." Thiago Granero de Melo, gerente geral da TGM Transportes Cargas e Encomendas (Fone: 44 3229.2700), continua sua análise da situação, hoje, do segmento de OLs e transportadoras. Diferente de alguns segmentos, onde o preço é regido pelo governo, a realidade do transporte de carga fracionada é ter seus preços regidos pelo mercado. Os embarcadores, pressionados pela redução drástica de custos, para poder ter seu preço do produto competitivo, tomam das transportadoras os preços mais baixos. As transportadoras, para ocupar suas ociosidades ou espaços vazios em veículos e terminais, abaixam suas tabelas para ter carga para transportar. O consumidor procura o menor preço na hora da compra por conta de seu endividamento, desemprego de 10% instalado no País e dificuldade no crédito. O varejista, o atacadista e outros intermediários que ficam entre a indústria e o consumidor buscam produtos mais em conta, o fornecedor com a melhor oferta, valendo-se de poder de compra e barganha e, também, apertam o transportador para que fique alguma margem entre a com-

pra e a venda. "Este círculo vicioso é infinito e predador. Como o transporte fracionado atende diversos segmentos, cada um com sua variante, vejo que quanto maior o mix de segmentos dentro da transportadora, menores são os reflexos da crise, pois se em algum momento têxteis, por exemplo, estiver em forte queda, alimentos pode estar em um ritmo melhor."

O gerente geral não vê perspectivas muito boas para os próximos meses, ele crê que a crise política para este ano esteja mais inflamada que no ano passado. "Por mais que sejamos otimistas convictos e obstinados, está claro que muitos reflexos de 2015 virão à tona neste ano. Desde reflexo da inadimplência pelo desemprego batendo na casa dos 10%, como na instabilidade econômica pela dívida sobre o futuro do governo federal. Para agravar, o Estado tem criado mecanismos e diretrizes fiscais que cada vez mais dificultam o trabalho das empresas – um exemplo foi a mudança recente no rateio progressivo do ICMS entre os estados, e incentivos como a desoneração da folha tiveram suas alíquotas elevadas. De qualquer forma, cada empresa deve olhar para dentro e fazer sua economia, reduzindo custos, otimizando processos, racionalizando sua operação e elevando faturamento com maior agressividade comercial."

Melo também aponta os novos caminhos que se apresentam para as transportadoras: as oportunidades estarão abertas exatamente para aquelas que se adequarem mais rapidamente à nova realidade do mercado: maior eficiência por baixo custo, o antigo low cost, low fare.

Transportadora Sulista: em momentos difíceis, a concorrência faz negócios "impossíveis"

A crise afetou muito o segmento: redução da atividade econômica, redução do volume de cargas, mercado com frota ociosa, muita concorrência. Em um momento de baixos volumes de carga, há muita frota disponível no mercado e a concorrência se aventura fazendo negócios "impossíveis".

"Devemos acompanhar este ano com muita cautela. Passos firmes. Sem muita ousadia. Isto com certeza nos deixará preparados, com saúde para colher os frutos do retorno da atividade econômica neste país."

A análise é de Josana Teruchkin, diretora executiva da Transportadora Sulista (Fone: 41 3371.8200).



Tenha a logística em suas mãos

Assine a

REVISTA
Logweb

12 meses
R\$ 233,00

Universitário
paga
meia!

24 meses
R\$ 413,00



11 **3964.3744**
11 **3964.3165**

assinatura@logweb.com.br
www.logweb.com.br

Transtassi: hoje, com os fretes e as margens se achatando, quem não se inovar não sobreviverá

No atual cenário econômico é necessário encontrar oportunidades ainda mais escassas e concorridas no mercado, e o segmento de transporte rodoviário de cargas esbarra em várias dificuldades, como a péssima condição das estradas e os aumentos de combustíveis e tributos que não cessam.

"Assim, as perspectivas em médio prazo, que podemos considerar entre um e dois anos, não são muito boas, pois o mercado e a economia em retração fazem com que todos os setores deixem de investir e até mesmo existir. No Brasil, o termômetro da economia se baseia no transporte rodoviário, haja visto que o País tem a maior parte de suas mercadorias transportadas por esse modal."

Diante deste cenário, Michell Tassi, gerente comercial da Transtassi (Fone: 35 2101.1600), aponta o novo caminho que se apresenta para os OLs e as transportadoras: inovação. "Essa é a palavra chave para todos os OLs e transportadoras, pois hoje, com os fretes e as margens se achatando, quem não se inovar, reinventando sua empresa, não sobreviverá. Na contramão dos valores caindo, estão os custos, que sobem e infelizmente são repassados a nós, quer queira ou não. Então, o cenário atual e futuro é de olhar para 'dentro de casa' e diminuir nossos custos que vazam todos os dias, principalmente os que são mais difíceis de enxergar, como a produtividade."

TA: os novos caminhos que se apresentam incluem elevação do grau de competitividade e flexibilidade

Em função do cenário recessivo pelo qual a economia brasileira passa, o principal desafio é o de se manter o mais bem posicionado possível, ou seja, estar atento e preparado para as novas oportunidades em um mercado altamente competitivo e volátil. "De outro lado, buscar incessantemente otimização de custo e elevação da produtividade. A construção destes dois pilares fará, no curto e médio prazo, a diferença dos OLs que estarão operando em futuro próximo."

Omar Passos, diretor da Divisão Logística TA (Fone: 19 2108.9001), continua:

Grupo TGA: desbravar é importante, porém, mais importante ainda é não perder o foco

Diretor executivo do Grupo TGA – Logística Transportes Nacionais e Internacionais (Fone: 11 3464.8181), Adilson Gomes dos Santos diz que é certo que a crise atual pela qual passa o Brasil é um fator preocupante para os setores de logística e transporte. "Temos visto, em geral, o mercado retraído, em termos de investimentos e inovações. A parcimônia com a qual os clientes têm agido na hora de contratar serviços, a alta do dólar e os escândalos políticos vivenciados pelo nosso país — que acabam afetando também o nosso mercado, uma vez que alguns segmentos importantes estão envolvidos, como o da construção civil e energia, por exemplo —

estão no rol dos problemas 'macro' que afetam Operadores e transportadoras."

Ela informa, ainda que, o único caminho que veem neste momento específico é o da reinvenção. "A crise é para todos e não há outra forma de competir se não houver diferenciação. Seja no âmbito do melhor custo-benefício oferecido ou no do atendimento ao cliente ou, ainda, na participação em outras frentes de negócio. Sobre este último, que ele esteja, obviamente, dentro do core business da empresa, pois desbravar é importante, porém, mais importante ainda é não perder o foco."



Wilson Sons: empresas devem ter capacidade e expertise para realizar operações integradas ao longo de toda a cadeia logística

Thomas Rittscher III, diretor executivo da Wilson Sons Logística (Fone: 11 2102.6500), avalia que o mercado de Operadores Logísticos hoje aponta para um caminho com empresas mais especializadas em segmentos e que tenham capacidade e expertise para realizar operações integradas ao longo de toda a cadeia logística. "Como ainda são poucos os Operadores que têm essa capacidade, o mercado encontra dificuldade em identificá-los. Os mercados mais promissores são os que estão passando à margem de toda a crise que estamos vivendo, como o de cargas de projeto associado a projetos de energia renovável, o farmacêutico, etc."

Ele também acredita que a tendência é que os Operadores Logísticos passem a oferecer soluções integradas e específicas para cada segmento. Também existem oportunidades de colaboração entre os Operadores Logísticos na busca por mais eficiência.

estratégias com empresas que atuam de forma complementar a nossa, buscando otimização de despesas, é um dos principais trajetos a serem perseguidos no curto e médio prazo", conclui Passos.

Mais ainda:

no portal Logweb o leitor encontra tabelas com os dados de infraestrutura e operacionais das empresas que participaram desta matéria especial.



TNT Express adota entregas com bicicleta



Depois de iniciar as entregas no centro de São Paulo com bicicletas para atender ao segmento têxtil, a TNT no Brasil agora também implementa o projeto em outras unidades pelo País, por meio da sua unidade de negócios internacional, a TNT Express (Fone: 11 3622.3100). O projeto que está sendo desenvolvido em parceria com a EcoBike Courier está funcionando em caráter de teste e, já no primeiro mês, obteve ótimos resultados. Em São Paulo, SP, houve 439 entregas com 222 km pedalados e 16 kg/CO₂ evitados na atmosfera. Já em Curitiba, PR, as entregas chegaram a 470 em 1.376 km pedalados, evitando, assim, 100 kg/CO₂. Em Campinas, SP, os ciclistas percorreram 95,85 km em suas 30 entregas e evitaram 6,98 kg/CO₂. A EcoBike Courier atua no mercado desde 2.011 com serviços de entrega expressa realizados por bikers distribuídos em pontos estratégicos de cada região, das sete cidades atendidas. Os ciclistas pedalam em média 80 km/dia e já deram seis voltas ao mundo em entregas, evitando mais de 17 toneladas de gás carbônico na atmosfera. "A EcoBike Courier é um parceiro valioso. Hoje temos muitas entregas de documentos que são realizadas por motos. Com a utilização das bicicletas, temos uma redução de gastos com combustível, de impactos ambientais, e ainda conseguimos ser mais rápidos. Identificamos que para entregas em um raio de 5 a 10 quilômetros, as entregas realizadas com a EcoBike Courier são mais rápidas, pois não sofrem os efeitos do trânsito, nem dificuldade para estacionar", conta Murilo Silva, diretor da TNT Express.


Programa de logística reversa da Abrafiltros já reciclou mais de 4 milhões de filtros de óleo lubrificante usados



O Descarte Consciente da Abrafiltros – Associação Brasileira das Empresas de Filtros e seus Sistemas Automotivos e Industriais (Fone: 11 4083.8783), programa de logística reversa pós-consumo de filtros usados de óleo lubrificante automotivo, já reciclou 1.845.049,70 kg de filtros de 2012 a 2015, o equivalente a 4.730.897 unidades recicladas (média 0,39 kg). Só no ano passado, foram reciclados 735.627,09 kg de filtros, o equivalente a 1.886.224 filtros reciclados (média 0,39 kg/filtro). "Apesar das dificuldades enfrentadas pelo setor automobilístico, a Abrafiltros está comprometida com a logística reversa de filtros de óleo lubrificante usados em prol do meio ambiente. Mesmo com o elevado custo envolvido por não haver retorno direto para a cadeia de filtros, empresas do setor, com o suporte do Grupo Supply Service operando em logística, estão cumprindo com as metas do programa", afirma João Moura, presidente da Abrafiltros. Mas, segundo ele, é fundamental que mais empresas, sejam fabricantes, importadores ou montadoras, cumpram a legislação ambiental e façam sua adesão ao programa, não só para diminuição de custos, mas também porque é de grande relevância para o meio ambiente. "A responsabilidade é compartilhada por todos os integrantes da cadeia logística, mas isto ainda é uma realidade distante para o setor", ressalta. Hoje, 16 empresas participam do programa: Affinia Automotiva/Filtros Wix; Cummins Filtration do Brasil; Donaldson do Brasil Equipamentos Industriais; General Motors do

Brasil; Hengst Indústria de Filtros; KSPG Automotive Brazil – Divisão Motor Service Brazil; Magneti Marelli Cofap Fabricadora de Peças; Mahle Metal Leve; Mann+Hummel do Brasil; Parker Hannifin Indústria e Comércio – Divisão Filtros; Poli Filtro Indústria e Comércio de Peças para Autos; Robert Bosch; Scania Latin America; Sofape Fabricante de Filtros/Tecfil; Sogefi Filtration do Brasil/Filtros Fram; e Wega Motors. Iniciado em 2012 em São Paulo, o projeto conduzido pela Abrafiltros está avançando gradativamente e se estendeu para os estados do Paraná e mais recentemente Espírito Santo. Para 2016, a previsão é de que mais de 898.400 kg sejam reciclados, o que representa 2.303.595 filtros.

Operação logística para a PUMA reduz emissão de poluentes em 33 toneladas com reuso de papelão

A Columbia Logística (Fone: 11 3330.6700) adotou uma solução que reduziu substancialmente a emissão de gases de efeito estufa nas operações para a PUMA, fabricante de artigos esportivos, no Centro de Distribuição de Cotia, SP. O processo consiste no reaproveitamento de caixas de papelão, que eram descartadas e agora são remodeladas e utilizadas para proteção dos produtos da PUMA. Antes desta mudança, a Columbia utilizava sacos plásticos ou bolsas de ar para preencher os espaços ociosos dentro das caixas onde os itens da marca eram acondicionados, para expedição ao comércio. O volume mensal de 425 kg de sacos plásticos utilizados nesta operação resultava na emissão de 0,43 tonelada de gás carbônico. E os 40 kg de bolsas de ar geravam mais 0,04 tonelada de CO₂ mensalmente. Diante deste quadro, a Columbia estudou as possíveis soluções e decidiu adquirir um equipamento modelador de papelão, que transforma as caixas descartadas em material para proteção dos produtos da PUMA. Com isto, a Columbia deixa de utilizar, anualmente, 5.100 kg de sacos plásticos e 475 kg de bolsas de ar. Assim, a operação para a PUMA deixa de emitir um total de 33,4 toneladas de gás carbônico na atmosfera a cada ano. 

Ypê lança Programa de Excelência em Transportes, que abrangerá quarenta e oito transportadoras

A Química Amparo (Fone: 19 3808.8000), mais conhecida pela marca Ypê, realizou, no dia 16 de março último, o evento de abertura do "Programa de Excelência em Transportes Ypê". A *Logweb* esteve presente e é a divulgadora oficial do Programa.

O "Programa de Excelência em Transportes Ypê" é uma iniciativa que a empresa lança em 2016, alinhada à sua estratégia de avançar o nível de serviço junto aos seus clientes, e abrangerá 48 transportadoras que são responsáveis pela distribuição nacional da Ypê em suas cinco unidades de expedição.

O processo avaliará inicialmente três indicadores de performance: Cumprimento da Grade de Agendamento (No Show), Ocorrência de Entrega sob Responsabilidade das Transportadoras e Entregas no Prazo (On Time).

Cada indicador tem um peso ponderado de acordo com a relevância em composição de nível de serviço reconhecido

pelo cliente, visando, assim, aproximar mais as transportadoras do negócio Ypê, passando a atuar como agentes de resultado.

A dinâmica do programa terá uma avaliação mensal de cada uma das transportadoras participantes, onde é apresentado o resultado obtido dentro das reuniões de trabalho, que serão conduzidas pelos analistas de logística, que terão o papel de "Padrinhos das Transportadoras", sendo responsáveis por impulsionar os resultados através de planos de trabalho estruturados. O programa terá um gestor geral, Jefferson Gonzaga – analista de logística –, que é responsável pela consolidação dos dados das transportadoras e do acompanhamento e follow-up dos resultados atingidos através dos planos de trabalho estabelecidos, além da responsabilidade sob os fluxos de auditorias periódicas nas transportadoras.

Trimestralmente, serão realizados

workshops de alinhamento geral, para apresentação do resultado do programa, onde cada uma das transportadoras de posse e conhecimento de seu resultado individual saberá o seu posicionamento com relação ao todo. Nestes workshops também serão apresentados para as empresas, a volumetria prevista em S&OP para os próximos três meses de atuação, dando, assim, o embasamento necessário às transportadoras para que realizem o seu planejamento de frota para atendimento adequado à demanda Ypê.

"Após doze meses de avaliação, serão eleitos os melhores transportadores por modalidade de frete, onde a Ypê vinculará a sua marca à marca das transportadoras vencedoras, divulgando os ganhadores em mídia especializada, como a *Logweb*", diz Adriana Bueno, gerente nacional de transportes e compras de serviços logísticos.

Ela lembra, ainda, que esta é uma etapa importante, pois, hoje, a Ypê, dentro do segmento de bens de consumo – excluído apenas o mercado de bebidas –, está entre as cinco maio-



res operações de distribuição do país em volume embarcado.

"Para a companhia, este é um processo pioneiro e um marco na gestão de transportes. Nós estamos bastante motivados com o lançamento do Programa e acreditamos que o mesmo será um grande gerador de resultados", completa a gerente nacional de transportes e compras de serviços logísticos.

Evento

Durante o evento de abertura do Programa, o presidente da Ypê, Waldyr Beira Jr., destacou que, por conta de todos os problemas que o Brasil enfrenta, sejam antigos ou atuais, causados pela crise política e econômica, o nível de ruptura – falta de produtos nas prateleiras – tem aumentado. Ele destacou, ainda, a importância dos produtos Ypê estarem sempre disponíveis nas prateleiras de to-

dos os pontos de vendas. "O tema excelência e eficiência é estratégico. Ficarão somente as melhores empresas. Não adianta produzir, vender e não entregar, e a questão transporte é nevrálgica para o sucesso ou fracasso", completou.

Por sua vez, João Biarari, gerente nacional de vendas, destacou que "a principal demanda do cliente Ypê é a pontualidade = tempo + quantidade. Isso permite manter a credibilidade para operações futuras. Salientou, ainda, que os transportadores são os representantes da Ypê frente ao cliente.

Já Jefferson Gonzaga, analista de logística e gestor do programa, fez toda a apresentação do projeto e destacou alguns pontos: na introdução, salientou



que a busca pela excelência visa conquistar novos clientes, novas oportunidades de negócios e a otimização dos veículos e de tempo; e que o projeto foi elaborado levando-se em consideração aspectos discutidos com mais de vinte outros embarcadores. Finalizando, ressaltou que pesquisa realizada pela Forbes apontou que a Ypê é a segunda marca mais lembrada pelos brasileiros – só perde para a gigante de bebidas Coca-Cola. Logweb



Comunicação direta com a logística

O portal Logweb está com nova tecnologia, rápido, dinâmico e com conteúdo sempre atualizado. Utilize todos os serviços abaixo e muito mais se cadastrando no portal gratuitamente.



Fornecedores
Cadastre sua empresa gratuitamente no portal de fornecedores.

Orçamentos
Agora é possível solicitar e receber pedidos de orçamentos através da área restrita.

Shopping
O portal tem um shopping com produtos e serviços ofertados pela empresa, que pode fazer o cadastro e a gestão dos produtos.

Contatos
Os fornecedores recebem contatos direto do site.

Adserver
Nova ferramenta para os anunciantes controlarem suas companhias.

Colunista
São vários colunistas falando sobre diversos assuntos.

Trabalho
Cadastre as vagas para sua empresa e busque por profissionais. Os usuários podem cadastrar seus currículos gratuitamente.

Video
Além do programa "Logística em foco", o portal tem outros conteúdos em vídeos.

Novos caminhões Ford são equipados com transmissão automatizada

A Ford (Fone: 11 4174.9000) amplia a sua linha de caminhões com o lançamento de seis novos modelos Cargo Torqshift equipados com a inédita transmissão automatizada de 10 ou 16 marchas.

Com uma série de recursos avançados, os veículos são destinados a diversos segmentos e foram desenvolvidos para atender a todos os tipos de clientes de caminhões: tanto o frotista, que busca tecnologia para obter economia e rentabilidade, como os autônomos, que priorizam o conforto ao dirigir, informa a empresa.

O Cargo 1723 é um modelo médio com peso bruto total de 16.000 kg e capacidade máxima de tração de 32.000 kg, com motor de 230 cv e transmissão de 10 marchas. Na versão Kolektor, chega praticamente pronto para implemen-

tação como coletor/compactador, com transmissão reforçada de 10 marchas e peso bruto total de 23.000 kg com terceiro eixo instalado.

Já o médio 1729R, com peso bruto total de 16.000 kg, tem motor de 290 cv e transmissão de 10 marchas, com as opções de cabine simples e leito.

O 2429, um dos destaques da linha, tem transmissão de 10 marchas, tração 6x2, peso bruto total de 23 toneladas e capacidade máxima de tração de 38.000 kg.

Por sua vez, o 1729T é um cavalo-mecânico com cabine leito, transmissão de 10 velocidades e capacidade máxima de tração de 38.000 kg. O 1933T com suspensão a ar é um cavalo-mecânico com transmissão de 16 marchas e capacidade máxima de tração de 45.150 kg.

“Eles representam uma grande inovação de engenharia com a transmissão automatizada mais avançada do segmento. É um lançamento importante que virá acompanhado de outros modelos para a Ford continuar crescendo no mercado com soluções focadas na rentabilidade do frotista”, afirma João Pimentel, diretor de Operações de Caminhões.

Além disso, a montadora oferece outro diferencial importante para o transportador: os modelos chegam como linha 2017, que permite ao cliente aumentar o tempo de permanência do veículo na frota — já que a maioria dos contratos no setor exige caminhões com até



Os veículos oferecem economia, rentabilidade e conforto ao dirigir

três anos de uso —, sem contar a sua valorização na hora da revenda. Com a Torqshift, a linha 2017 cresceu de 26 para 34 modelos. Em abril deste ano, a empresa apresentará quatro novas versões com configuração de transmissão manual: Cargo 1419, 1519, 3129 e 3129 Mixer.

Tecnologia

A nova transmissão, desenvolvida pela Eaton em parceria com a Ford e a Cummins, tem construção robusta e funcionamento contínuo e suave, sem solavancos. Conta, ainda, com recursos avançados que otimizam o desempenho, o rendimento e a segurança do caminhão, trazendo uma nova sensação de dirigir para o motorista.

O piloto automático inteligente mantém a velocidade constante em subidas e descidas, e a assistência de partida em rampa segura o caminhão por até 3 segundos em inclinação superior a 3%. Tem também a função “Low” para descidas, indicador de marcha no painel e dois modos de direção, Performance e Economia, com escalonamento que garante



O Cargo 1933T com suspensão a ar é um cavalo-mecânico com transmissão de 16 marchas



O Cargo 2429 é um dos destaques da linha, com capacidade máxima de tração de 38.000 kg

Crescimento

Em 2015, a Ford foi a marca que mais cresceu na indústria de caminhões, com um ganho de 3,7 pontos percentuais – de 14,3% para 18%, segundo informações da empresa. Consolidou também a liderança no segmento de caminhões semileves – com o modelo F-350 e 42% de participação – e no segmento de leves, com os modelos Cargo 816, Cargo 1119 e F-4000, com 31% das vendas. Na avaliação de vendas, 91,9% dos clientes deram alto nível de aprovação à marca, enquanto 88,4% registraram o mesmo grau de satisfação com os serviços nas pesquisas realizadas em 2015. Por isso, a empresa vem investindo no pós-venda, que se tornou um de seus focos principais de inovação nos negócios.

alto torque em subidas e inclinações.

Comparada às transmissões automáticas, a automatizada Eaton tem como vantagens menor custo de aquisição e reparo, maior economia de combustível e facilidade de manutenção, informa a empresa. E também é mais econômica que a transmissão manual. Para proteção contra superaquecimento, possui disco com revestimento sinterizado de cerâmica que aumenta em quatro vezes a vida útil da embreagem.

Devido ao ganho de conforto e economia, o uso do câmbio automatizado em veículos comerciais é uma tendência que vem crescendo em todo o mundo. “Hoje, esse tipo de transmissão representa cerca de 20% do mercado e a expectativa é crescer para 50% em 2017, chegando a 70% nos próximos cinco anos. Em alguns segmentos, como os extrapesados, deve chegar a 100%”, declara Antonio Baltar, gerente geral de Marketing e Vendas. Logweb

Logweb em notícias

Ex-presidente do SETCESP passa a ser colunista do Portal Logweb

Manoel Sousa Lima Jr., diretor da RG LOG e ex-presidente do SETCESP – Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região, é o mais novo colunista do Portal Logweb, mídia que acaba de passar por uma reformulação, tornando-se mais dinâmico e interativo, mas com a qualidade de informações consagrada pelo mercado.

Esta credibilidade do Portal perante o mercado é agora acrescida da participação de Lima Jr. que, com seu amplo conhecimento do segmento de transporte rodoviário, certamente irá trazer muito mais informações “de peso” aos nossos leitores.



A LOGWEB ESTÁ ONDE O CLIENTE DO SEU CLIENTE ESTÁ! VAI FICAR DE FORA?

A edição de *maio* vai trazer a cobertura da **Intermodal 2016!**
Imperdível.

E vai incluir um caderno especial sobre **Porto Seco & Porto Marítimo!** **Estará incrível.**

E ainda vai falar sobre **Sistema de Armazenagem e Self Storage. Agora fechou.**

PARTICIPE, FALE COM NOSSA EQUIPE.
FECHAMENTO? 26/04/2016.

AINDA DA TEMPO!!



REVISTA
Logweb

11 3964.3744 11 3964.3165

f Portal e Revista Logweb

@logweb_editora

in logweb_editora

comercial@logweb.com.br

www.logweb.com.br

Um mercado bastante movimentado e apostando em resultados positivos

Este foco especial de *Logweb*, nas operações logísticas, mostra um mercado onde as empresas estão fazendo negócios e investimentos, além de apresentarem vários lançamentos, a despeito da situação econômica.

Grupo Chibatão investe em nova frota de movimentação de carga pesada



O Grupo Chibatão, por meio da Tomiasi Logística Pesada (Fone: 92 2123.0400), acaba de investir na aquisição de frotas novas para movimentação de carga pesada. Com isso, a empresa do grupo aumenta em 40% sua capacidade logística a nível nacional, já visando projetos futuros dentro da sua capacidade de operação no Estado e regiões Sul e Sudeste do País. Com o investimento, o grupo atinge mais de 50% dos R\$ 262 milhões anunciados para a melhoria da infraestrutura logística amazense para o biênio de 2015/2016. A transação aconteceu entre os meses de dezembro de 2015 e janeiro de 2016. Com ela, a Tomiasi, no segmento de logística pesada, ampliou seu número de equipamentos logísticos, como guindastes, reboques e cavalos mecânicos, de 88 para 121 equipamentos voltados à remoção industrial, o que significa um aumento de 40% em sua capacidade. Entre os itens adquiridos estão guindaste sobre pneus, esteiras com capacidade de duas a 500 toneladas, carretas

modulares, linha de eixo autopropelida com capacidade de transporte de 1,2 mil toneladas, guindastes pórticos, cavalos mecânicos traçados e acessórios para movimentação de carga pesada. Além dos equipamentos de transporte, a Tomiasi ainda adquiriu mais de dois mil implementos, como materiais de içamento e amarração de cargas.

Athenas lança plataforma universal de automatização de terminais logísticos



A Athenas (Fone: 21 3031.6706), especializada em tecnologia para logística, fez o lançamento comercial do TOS+, uma plataforma que permite automatizar todos os processos operacionais e de gestão de terminais logísticos. "O TOS+ otimiza operações ao integrar hardware e software, com o diferencial de agregar em uma única ferramenta uma solução multiterminais, multicarga e multimodal. Por ser modular, o TOS+ também pode ser adaptado a terminais de grande, médio ou pequeno porte — sempre atendendo aos requisitos de

regulamentações nacionais e internacionais", afirma Marcos Barcellos, CEO e sócio da Athenas. E ele continua: "a ideia é simples — construímos uma plataforma universal de logística que pode receber diversos plugins, voltados para as diferentes necessidades dos terminais logísticos. Com esta base pronta, é possível criar a parametrização para os vários tipos de carga — contêineres, carga geral e granel — e modais — ferroviário, rodoviário, aquaviário e aéreo. Para que a integração seja completa, o TOS+ também oferece uma solução para o sistema de gestão das áreas comercial e financeira, incluindo a integração com os sistemas de gerenciamento ERP disponíveis no mercado".

Cabotagem pode tornar setor de alimentos e bebidas mais produtivo

A cabotagem pode reduzir em mais da metade o custo do frete para a indústria de alimentos e bebidas, em média 57% em relação ao valor cobrado no transporte rodoviário. A constatação foi feita por meio de análises de dados da Log-In Logística Intermodal (Fone: 11 2196.6884). Em períodos de crise como o atual, quando as empresas buscam reduzir ainda mais as despesas, os custos logísticos têm sido um dos principais alvos dos empresários. "A cabotagem é a solução logística mais vantajosa para distâncias acima de 1.000 km. Especialmente para os segmentos de alimentos e

bebidas, a forma de embalagem e de transporte na cabotagem garante a qualidade e o estado natural dos produtos, evitando contaminação e degradação durante o percurso e mantendo a integridade das cargas", explica o diretor comercial da Log-In, Márcio Arany. Ele também informa que, além do menor índice de avarias nas embalagens, as vantagens do modal em relação ao transporte rodoviário se estendem à redução do tempo de deslocamento e de casos de roubo. "A cabotagem também permite a armazenagem nos portos sem custos por tempo determinado, garantido melhor controle da operação e entregas com hora marcada."

Bandeirantes Logística Integrada apresenta IPA reestruturada



A unidade IPA – Instalação Portuária Alfandegada da Bandeirantes Logística Integrada (Fone: 13 2101.5050), que passou por reforma nos últimos meses, foi entregue reestruturada. A área, localizada nas armazéns 22 e 23 do Porto de Santos, SP, foi ampliada. "A nova posição dos gates possibilitará o aumento de 15% na área de armazenamento no pátio, ampliando nossa capacidade física para atendimento a clientes – que deve ser superior a 2.300 TEU –, além de aumentar a segurança da operação com a segregação dos gates e pátio de armazenagem", explica o presidente, Washington Flores. A infraestrutura também foi otimizada. Um novo prédio administrativo, mais moderno e amplo, foi construído. O novo escritório dará mais segurança e qualidade de trabalho aos colaboradores e autoridades – como Alfândega, ANVISA, Ministério da Agricultura, entre outros – que trabalham diariamente no terminal.

Carrefour é o novo cliente da FM Logistic

A nova operação logística da FM Logistic (Fone: 11 2109.9400) com o Carrefour será direcionada para o Centro de Distribuição do hipermercado localizado em Contagem, Região Metropolitana de Belo Horizonte. Para a presidente da FM Logistic no Brasil, Michèle Cohonner, o novo cliente simboliza uma fatia de mercado almejada pela companhia. "O setor de varejo representa mais de 30% do faturamento da FM Logistic. O contrato com o Carrefour permite a consolidação dos nossos serviços para esse segmento no País e expande nossa presença nacional", afirma. Por sua vez, o diretor de operações da empresa, Peter Ivancik, destaca que a FM Logistic já atende ao Carrefour em outros países. "Unidades da FM Logistic como as da Polônia e França já possuem operações do Carrefour em seus portfólios", diz Ivancik.

GRU Airport terá tarifa de pouso zero para novos voos cargueiros

Para estimular novos voos cargueiros internacionais e ampliar oportunidades de novos negócios, o GRU Airport Cargo (Fone: 11 2445.6811) lançou o "Programa de Incentivos GRU", que prevê isenção de 100% na tarifa de pouso, no período de 27 de março de 2016 a 25 de março de 2017, para operações exclusivamente cargueiras no Aeroporto Internacional de São Paulo, localizado em Guarulhos, SP. As empresas aéreas interessadas em aderir ao programa devem atender a requisitos mínimos de participação, como operar uma nova rota regular entre o GRU Airport e algum país da África, América do Norte, Ásia, Europa ou Oceania. As operações passíveis de incentivo deverão ocorrer somente fora dos horários de pico e possuir, no mínimo, uma frequência semanal e com regularidade mensal de 80% do previsto no Hotran. Os interessados devem requerer o incentivo pelo e-mail incentivo@gru.com.br. É necessário encaminhar o Programa de Incentivo devidamente assinado, com toda a documentação prevista no programa. O documento pode ser solicitado por e-mail e também está disponível no site www.grucargo.com.br.

Terminal de cargas de Manaus informatiza pesagem e registra ganho operacional de 30%



O Terminal de Logística de Carga – Teca do Aeroporto Internacional de Manaus/Eduardo Gomes, AM, (Fone: 92 3652.1210) automatizou todo o processo de pesagem de cargas destinadas à importação e exportação. Após o registro de peso, as informações das balanças são automaticamente registradas no sistema TECApplus. Com a automatização, o Teca registrou ganho operacional de 30%. Quando pesado manualmente, o procedimento chegava a durar até 3 horas para ser concluído. O Teca do aeroporto manauara foi o primeiro da Rede Infraero a informatizar todo o processo. A medida segue as normas da Portaria nº 3.518/2011 da Receita Federal do Brasil (RFB). De acordo com o líder de projetos da Gerência de Infraestrutura e Logística, Jonas Batista da Silva, a experiência servirá de base para outros terminais que trabalham com despacho aduaneiro de mercadorias. "Para se tornar possível a automatização, a balança tem de ter uma interface que possa ser ligada ao computador. A partir dessa experiência, que funcionou bem, vamos expandir a medida para todos os demais terminais", explicou.

TCP amplia frota de caminhões e carretas

A TCP – empresa que administra o Terminal de Contêineres de Paranaguá (Fone: 41 3420.3300), está ampliando a frota de caminhões e carretas. Com investimentos superiores a R\$ 4 milhões, o Terminal ganhará 10 novos veículos modelo Terminal Tractors, importados da Holanda, e que são específicos para o transporte de contêineres dentro do porto. A TCP também está adquirindo 10 no-

vas carretas (terminal trailers), produzidas no Brasil, totalizando uma frota de 64 caminhões e 67 carretas. Os novos caminhões e carretas devem chegar ao Terminal até o início de abril.

Teca de Salvador passa a receber produtos sob vigilância sanitária

O Terminal de Logística de Carga – Teca do Aeroporto Internacional de Salvador/Dep. Luís Eduardo Magalhães, BA, (Fone: 71 3204.1010) obteve a Autorização Especial (AE) exigida pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária – Anvisa. Com isso, o terminal está apto a prestar serviços de armazenamento de substâncias e medicamentos sob controle especial em recintos alfandegados. A decisão da agência reguladora se deu por meio da Resolução nº 282, de 29 de janeiro de 2016, publicada em 1º de fevereiro de 2016 no *Diário Oficial da União*. Desde essa data, então, novas empresas e aquelas que já utilizam o Teca de Salvador podem realizar importações de medicamentos/insumos farmacêuticos contemplados na Portaria SVS/MS nº 344, de 12 de maio de 1998. Após a resolução nº 282, o Terminal está habilitado para prestar serviços de armazenagem dos seguintes produtos sob vigilância sanitária: medicamentos e matérias primas com emprego na indústria farmacêutica (Processo nº 25351.39074/2007-77); cosméticos, produtos de higiene e perfume (Processo nº 25351.410355/2014-33); alimentos (Processo nº 25351.410343/2014-63); produtos para saúde e produtos para diagnósticos (Processo nº 25351.410366/2014-84); saneantes domissanitários (Processo nº 25351.410340/2014-86); e substâncias e medicamentos sob controle especial em recintos alfandegados (Processo nº 25742.637391/2015-11).

Siscoserv é o novo serviço oferecido pela Original Logística

A Original Logística (Fone: 11 3594.1111), especializada em processos aduaneiros e logística internacional, começou a oferecer aos seus clientes o Sistema Integrado de Comércio Exterior de Serviços, Intangíveis e Outras Operações, o Siscoserv, que é obrigatório na importação e exportação de serviços, bem como a sua clas-

sificação no NBS – Nomenclatura Brasileira de Serviços, um classificador de nove dígitos, para serviços em geral, com estrutura semelhante à Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM).



Maersk Line consolida suas operações nos países da Costa Leste da América do Sul



Com um novo time de executivos, a Maersk Line (Fone: 11 5102.2695) unificou suas equipes administrativas no Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai em um novo cluster para a região. Com a mudança, os clientes contarão com um único ponto focal para obter cotações nos quatro países. Um dos cinco maiores mercados de contêineres refrigerados do mundo, o Brasil será beneficiado pelo investimento em 30 mil novos equipamentos pela Maersk Line. As mudanças serão lideradas pelo panamenho Antonio Dominguez, que assume o posto de diretor superintendente do novo cluster. “Nosso desafio é cortar custos sem reduzir nossa capacidade, e isso só é possível trazendo maior eficiência para os clientes”, afirma. Uma das medidas adotadas para lidar com as dificuldades relacionadas ao complexo ambiente econômico é a substituição de um dos serviços da Maersk Line pela compra de espaço em embarcações de outros armadores, o que permitirá que a empresa mantenha sua capacidade para clientes na região. “A capacidade permanece a mesma, de modo que os clientes continuarão a obter o mesmo

serviço ao qual estavam acostumados. Traremos maior eficiência à nossa operação”, diz Dominguez. O colombiano Nestor Amador também integra o time de novos executivos, na função de novo diretor comercial, em substituição a Mario Veraldo, que é, atualmente, diretor superintendente da Maersk Line no México. Para completar a equipe, o brasileiro João Momesso assumiu a função de Diretor de Trade e Marketing, após passagem pela Mercosul Line. “Consolidamos duas equipes administrativas em apenas uma, voltada para a Costa Leste da América do Sul, e criamos uma nova equipe responsável pela manutenção dos contêineres refrigerados, que irá cuidar e manter os equipamentos”, finaliza Amador.

RIOgaleão Cargo já opera com cargueiro regular da Europa para o Rio de Janeiro



O RIOgaleão Cargo (Fone: 21 3398.6479), terminal de cargas do Aeroporto Internacional Tom Jobim, iniciou, em 4 de março último, a operação de rota regular europeia exclusivamente de carga. A Cargolux, empresa de Luxemburgo considerada líder entre as companhias aéreas de carga da Europa, passará a realizar um voo semanal para o aeroporto. Com a chegada do Boeing 744F da companhia, o terminal de cargas do RIOgaleão poderá receber até 110 toneladas a mais por semana, além de oferecer aos clientes a opção de main-deck – compartimento principal da aeronave – procedente da Europa. O voo, que será realizado toda sexta-feira, é ideal para as consolidações de cargas dos grandes operadores logísticos europeus. Além do potencial de crescimento dos negócios entre Brasil e Europa e de oportunidades no mercado farmacêutico, a crescente demanda por capaci-

dade de frete no período dos Jogos Olímpicos Rio 2016 foi um dos impulsionadores para a confirmação da nova operação.

Reiterlog investe na aquisição de 76 caminhões Volkswagen e MAN



Especializada na distribuição de produtos refrigerados em todo o país, a Reiterlog (Fone: 51 3479.4100) adquiriu 76 novos caminhões da MAN Latin America. Os novos caminhões vão apoiar a operação da transportadora no segmento alimentício e de bens de consumo. A empresa dividiu a aquisição entre três diferentes modelos: 51 unidades do VW Delivery 10.160; 24 do VW Constellation 25.420; e uma do MAN TGX 29.480. Os veículos leves rodarão com baús frigoríficos. Já os demais com baús de carga geral, sendo os 25.420 em carretas e o TGX implementado com um bitrem. Os novos veículos já foram entregues pela concessionária TransRio Sul e entrarão em operação no início de ano. Os Constellation fazem a movimentação rodoviária das cargas secas por todo o país, enquanto os Delivery ficam responsáveis por entregas fracionadas dentro das cidades. Ao TGX cabe a distribuição de cargas do segmento de bens de consumo.

Rede de pizzas Patroni supera desafios logísticos e expande na região Norte

Após 30 anos de atuação no segmento de franchising, a Patroni (Fone: 11 5182.3000), considerada a maior rede de franquia do segmento de pizzarias, carnes e massas no Brasil, conseguiu expandir para o Estado do Amazonas, inaugurando sua primeira loja, graças a uma parceria que fornece um Centro de Dis-

tribuição terceirizado para uso da marca. Tal contrato viabiliza a implantação de unidades da rede em outros estados que contam com o suporte da logística portuária da região, como Roraima. Segundo o fundador da Patroni, Rubens Augusto Junior, chegar a tais locais sempre foi um desafio, principalmente por conta da presença de rios e a carência de melhorias na estrutura de cidades, muitas vezes isoladas. “Essas questões sempre foram grandes obstáculos para iniciarmos as operações em estados como o Amazonas e Roraima. Buscamos desenvolver soluções visando melhorias e facilitando o transporte de insumos. Uma das alternativas foi firmar a parceria com o Operador Logístico terceirizado na região. Para atender a unidade de Manaus, já inaugurada, e a loja em Boa Vista, ainda em fase de construção, a rede apostou em rotas diferenciadas de carga para abastecer tais pontos. “Elaboramos um esquema de rota para que toda semana uma carga seja entregue. Teremos três rotas de cargas em andamento: uma saindo, uma chegando e outra no Centro de Distribuição. Basicamente, os insumos saem de São Paulo e chegam à região Norte em 15 dias. Em uma semana, os produtos são separados e iniciamos a entrega nas unidades”, conta o diretor da expansão da marca, Luiz Cury Filho. Após um mapeamento efetuado pela Patroni, Manaus ainda tem potencial para a implantação de mais cinco unidades, enquanto Boa Vista para duas.

Rehau instala centro logístico em novo endereço

A Rehau (Fone: 11 46136.3904), empresa alemã fornecedora de soluções a base de polímeros para os setores da indústria, construção e automotivo, anuncia que o seu centro de logística, antes localizado em Vargem Grande Paulista, município de São Paulo, está sendo instalado em Cotia, ao lado da atual fábrica da empresa — o novo espaço conta com mais de 9.500 m². “A mudança foi planejada no primeiro semestre de 2015 e tem como objetivo garantir melhores condições de atendimento e sinergia entre fábrica, confecção e logística” declara Alexandre Novoselecki, presidente da Rehau no Brasil.

RenaSoft lança aplicativo para motoristas realizarem baixas de entregas



Desenvolvedora do Transportadora Express 5 — software de gestão de transportadoras — a RenaSoft Sistemas para Computadores (Fone: 11 4013.8282) lançou, recentemente, o aplicativo para Android onde os motoristas realizam as baixas das entregas e suas ocorrências, como: fotos do produto e canhoto assinado, observações e assinatura do recebedor. Tudo integrado ao Transportadora Express 5. Outro lançamento da empresa é o site iEntregas.com.br, sistema para facilitar o intercâmbio de operações entre a transportadora e transportadoras parceiras, atendendo empresas de pequeno a médio porte e agenciadores de cargas. “Os softwares desktops tendem a ser transferidos para servidores virtuais (nuvem), tornando-se acessíveis em qualquer lugar, em qualquer dispositivo (celular, tablet, desktop) e também facilitando a integração via módulos (API) entre fabricante/distribuidora — transportadora — cliente”, diz Renato Mendes, CEO da empresa referindo-se às tendências em termos de novas tecnologias. Sobre as tendências em termos de novos usuários, o CEO diz que, cada vez mais, com as exigências do governo sobre a parte fiscal e, também, pela facilidade do controle das operações e pelo controle de custos da empresa, as micros e pequenas transportadoras devem aderir em maior número a softwares de gestão no curto prazo, deixando de usar o software gratuito do governo. “Outro mercado que vemos envolve os transportadores individuais (MEI), que está crescendo cada vez mais.”

Extrafruti comemora resultados com sistema de gestão da Sankhya



O Extrafruti, um dos maiores atacadistas distribuidores de frutas, legumes e verduras do Espírito Santo, está colhendo os resultados da implantação, em janeiro de 2015, do sistema de gestão empresarial da Sankhya (Fone: 0800 9400750). “A solução antiga não nos permitia fazer alterações de forma fácil, e isso gerava muita dependência do fornecedor, o que travava a operação de alguns processos, dificultando o acesso a relatórios em tela e aos indicadores que a gente precisava”, afirma Leonardo Lourenço, diretor de serviços da Extrafruti. Com a introdução dos módulos Financeiro, Comercial, Produção, Metas e Controle Orçamentário, Pessoal, Livros Fiscais, Contábil e Patrimonial, a empresa alcançou melhorias significativas em diversas áreas.

CD do Boticário é o primeiro do Nordeste com certificação LEED

Foto: Eduardo Woody



O Centro de Distribuição em São Gonçalo dos Campos, BA, do Grupo Boticário (Fone: 11 3809.5600), acaba de conquistar a certificação LEED – Leadership in Energy and Environmental Design, tornando-se o primeiro CD do Norte/Nordeste do

Brasil a obter uma das mais importantes certificações em sustentabilidade do mundo. “Ela indica que o empreendimento foi construído levando em conta medidas sociais e ambientais, como bem-estar de seus funcionários, ações para a comunidade em que está inserido e, principalmente, redução ou eliminação dos impactos no meio ambiente”, explica Malu Nunes, gerente de Sustentabilidade do grupo. O CD conta com louças e metais eficientes; torneiras com arejadores e temporizadores; vasos sanitários com descarga de duplo acionamento e captação de água da chuva, economizando cerca de 85% de água potável. Além disso, aproveita a iluminação natural, permite desligar as lâmpadas durante o dia, possui telhado branco, que reflete a luz do sol e não deixa passar calor para o ambiente interno, e sensores de presença para luzes, economizando até 23% de energia. A empresa também estimula os colaboradores a utilizarem o transporte fretado e conta com vagas preferenciais para veículos eficientes e de baixa emissão. Cerca de 80% dos resíduos de obra foram desviados do aterro, ou seja, reciclados ou reutilizados, sem falar que o local possui coleta de resíduos recicláveis. Além do CD, a fábrica em Camaçari, inaugurada em setembro de 2014, seguiu as mesmas premissas e está em fase final de certificação LEED.

CGG bate recorde de exportações pelo Porto de Itaquí

Uma das quatro empresas concessionárias do Tegram – Terminal de Grãos do Maranhão, o Grupo CGG (Fone: 11 2320.2600), que atua na produção, comercialização e logística de commodities agrícolas de forma integrada, bateu o recorde de exportações pelo Porto de Itaquí em 2015. A companhia movimentou um volume de 1,1 milhões de toneladas de grãos, o que corresponde a 32% do volume total exportado pelo Tegram no ano passado, que foi de 3,4 milhões de



toneladas. “A movimentação de grãos via Porto de Itaquí dobrou a capacidade de exportação da região. Em 2014 foram movimentadas cerca de 3 milhões de toneladas no porto, enquanto em 2015 este volume alcançou 7,2 milhões de toneladas, acréscimo que ocorreu graças ao início das operações do Tegram, que teve início em abril do ano passado”, declara o CEO do Grupo CGG, Luiz Aguiar. Para 2016, a expectativa é que o volume total de exportações pelo Tegram atinja 4,5 milhões de toneladas, sendo 1,3 milhões movimentadas pela CGG. Cerca de 95% das cargas que chegam ao Tegram são produzidas nos estados do Maranhão, Piauí, Tocantins, nordeste do Mato Grosso e parte da Bahia. Inclusive, as exportações de soja e milho feitas pelos portos do arco norte do país também subiram mais de 50% em 2015, com 18 milhões de toneladas movimentadas entre janeiro e novembro de 2015. Com um aporte de R\$ 130 milhões das empresas CGG Trading, Nova Agri, Glencore, Amaggi e Louis Dreyfus Commodities, concessionárias do Tegram, a segunda etapa de investimentos no terminal contará com a infraestrutura necessária para a operação de mais um berço de atracação, com mais um ship-loader e ativação de uma nova linha, que permitirá dobrar a capacidade da moega ferroviária, passando a descarregar 4 mil toneladas de grãos por hora. A obra será iniciada no segundo semestre deste ano e a previsão é de que comece a operar nos primeiros meses de 2018. Após a conclusão da segunda fase, o terminal, que atualmente tem capacidade de movimentação de 5 milhões de toneladas ao ano, será capaz de exportar 10 milhões de toneladas de grãos por ano, entre soja, milho e farelo de soja.

Parceria TNT e Bosch opera 480 mil volumes em um ano



A TNT Mercúrio (Fone: 0800 979.6979) e a divisão Automotive Aftermarket da Bosch (Fone: 0800 704.5446) celebram um ano de parceria com mais de 480 mil volumes operados. A integração do trabalho da transportadora ocorreu com a operação in house inserida no Centro de Distribuição da Bosch em Louveira, SP, com a disponibilização de oito funcionários para apoio da checagem e conferência dos produtos que deixam o CD. Segundo as empresas, a instalação do posto avançado trouxe mais agilidade, transparência e confiabilidade para o transporte, promovendo uma dupla conferência das cargas (Bosch/TNT) e, como resultado, um índice de 95% de satisfação dos clientes com as entregas. No portfólio da divisão Automotive Aftermarket estão aproximadamente 20 mil produtos, que atendem cerca de 95% da frota circulante brasileira. Durante o processo, até 240 volumes são conferidos por hora, a partir do conceito contínuo de processos da Bosch. Além disso, enquanto um caminhão está sendo carregado, outro já está aguardando.

“Nos últimos anos, a eficiência logística se tornou um dos fatores chaves de sucesso para todas as empresas. As necessidades e expectativas dos clientes, assim como os custos, aumentaram. Este processo foi especialmente planejado para entregar aos nossos clientes uma solução logística feita sob medida e adequada às suas necessidades. Com isso, nosso índice de reclamação reduziu cerca

de 75%”, diz Andreas Knierim, vice-presidente de Operações Logísticas da divisão Automotive Aftermarket da Bosch. Diariamente quatro caminhões saem da Bosch a caminho da unidade da TNT em Campinas, SP, para redirecionar as peças para os seus mais diversos destinos, entre os cinco mil municípios de atendimento da transportadora. As soluções de rastreabilidade da TNT também ajudaram no fortalecimento da parceria, complementando o sistema já implantado pela Bosch em suas operações. Assim, o cliente tem conhecimento de todo o processo, do recebimento do pedido até a entrega.

Logística compartilhada reduz custos de operação da Korin em 25%



A Korin Agropecuária (Fone: 19 3576.9510), considerada pioneira na produção de frangos e ovos livres de antibióticos e com certificação de bem-estar animal, comemora os resultados do projeto de logística compartilhada, iniciado em 2014. Em apenas dois anos, a iniciativa reduziu o impacto dos gastos com transporte em 25%. O processo foi implantado quando a empresa adaptou os veículos de distribuição com uma divisória térmica onde poderia conciliar sua carga seca e congelada no mesmo caminhão. Antes, o destinatário recebia duas entregas de produtos em horários diferentes. Hoje, a carga é entregue de uma só vez. Este modelo gerou uma economia de 30% desde sua implantação. Com o sucesso da primeira fase, a empresa passou a integrar a logística trazendo novos players para o proje-

to. Atualmente, são cinco empresas, sendo duas produtoras de alimentos orgânicos e três transportadoras. Este molde abrange o compartilhamento de cargas de empresas distintas no mesmo caminhão, gerando economia e menos poluição do ar. “A iniciativa trouxe ganhos para todos. Reduzimos nossos custos de transporte em 25% e as transportadoras tiveram um aumento de 30% nos lucros, já que começaram a atender novos clientes”, destaca Diego Del Valhe, gerente de logística da Korin. A empresa planeja atrair players para criar o primeiro Operador Logístico do segmento orgânico. “Para 2016 queremos adaptar nossa frota para avançarmos para a fase 3, com a logística reversa das embalagens que serão direcionadas para cooperativas de reciclagem. Em parceria com alguns clientes, queremos criar uma certificação de logística verde e amiga do meio ambiente”, acrescenta Del Valhe. A Korin centraliza 100% de suas atividades (congelado/resfriado e seco) em um CD situado em São Bernardo do Campo, SP, com capacidade para 700 toneladas de armazenagem. Os produtos são distribuídos em 26 estados brasileiros por meio de parceiros logísticos.

Dispositivo inteligente de segurança rastreia e monitora a carreta



Lançamento do Grupo Tracker (Fone: 11 3087.1800), o Tracker Log Carreta conta com a eficiência da localização da tecnologia de radiofrequência e permite o total controle e acompanhamento da carreta e do produto transportado através da tecnologia LBS/

GSM. “Uma das práticas mais comuns na hora do roubo ou furto é a troca do cavalo, onde geralmente ficam os rastreadores. O Tracker Log Carreta é instalado de forma independente, o que inviabiliza essa prática. Mesmo depois de desacoplar a carreta do cavalo, podemos localizá-la com a carga em subsolos, túneis e garagens”, afirma o presidente da empresa, Alvaro Velasco. Ele também explica que quando o sistema identifica uma interrupção de sinal, a radiofrequência é acionada automaticamente, emitindo um alerta para a central, registrando na web dia, hora e local da ação. Já o monitoramento é feito através da plataforma web Trackerlog, onde é possível acompanhar e gerenciar todo o percurso ou movimento, além de realizar pesquisas, gerar relatórios e configurar parâmetros de acordo com cada operação.

Kuehne + Nagel recebe certificação internacional de boas práticas



Devido às boas práticas no transporte aéreo e marítimo de produtos farmacêuticos, a Kuehne + Nagel Brasil (Fone: 11 3468.8000) recebeu o certificado internacional GXP, cujo propósito é garantir que os produtos do setor sejam manuseados de forma segura, preservando sua qualidade durante todo o transporte. O reconhecimento foi concedido após um longo processo de auditoria, que avaliou diversos aspectos da infraestrutura logística da companhia, entre eles armazenagem, distribuição e gerenciamento de cargas. Além disso, todos os fornecedores que trabalham com a empresa no segmento farmacêutico também foram submetidos a uma auditoria.

Inventor de Florianópolis cria o “Uber” do frete



A economia colaborativa está com forte viés de alta. Alexandre Silva, gerente de produção e afiliado à ANI – Associação Nacional dos Inventores, desenvolveu com foco nesse mercado o “Carona de Entregas”, uma plataforma de entregas colaborativa. O insight surgiu quando ele precisou realizar a entrega em uma empresa que ficava distante do seu local de trabalho em um dia particularmente atribulado. “Fiquei me perguntando se não teria alguém que pudesse levar pra mim e não descobri ninguém. Chegando lá, vi que várias outras pessoas tinham entregas para aquele mesmo cliente. Algum deles poderia ter levado o meu produto, sem precisar se desviar do próprio caminho”. A plataforma foi idealizada para fazer a ponte entre eventuais entregadores e qualquer usuário que precise do serviço. O entregador se cadastra na plataforma e será avaliado pelos consumidores após a prestação do serviço. Já o consumidor poderá selecionar os prestadores dentre aqueles que estarão na rota que lhe interessar. O preço do serviço será calculado a partir da distância do frete, à semelhança do que já ocorre com os Correios. A plataforma se capitalizará por meio de um percentual cobrado sobre a entrega e pelo gerenciamento dos valores captados junto ao consumidor final e sua respectiva distribuição aos prestadores de serviço. O “Carona de Entregas” já está patenteada junto ao INPI (Instituto Nacional de Propriedade Industrial) e hoje Alexandre está em busca de parceiros para viabilizar o lançamento da plataforma, seja via licenciamento ou venda da patente, ou pela formação de sociedade.

Neoenergia implanta software da Guberman para gerir frota

Terceiro maior grupo privado do setor elétrico brasileiro, a Neoenergia (Fone: 21 3235.9800) adquiriu uma plataforma para gestão de frota exclusiva, altamente verticalizada, conhecida como “Pool de Veículos”, desenvolvida pela Guberman Informática (Fone: 27 3211.2662). Segundo Sérgio Guberman, diretor da empresa de tecnologia, o software destina-se a empresas de grande porte que operam frotas gigantes, disponíveis para milhares de funcionários distribuídos em centenas de filiais. “A plataforma possibilita a centralização da frota e a administração das demandas de forma mais racional e econômica”, expõe Sérgio. A Neoenergia já está implantando o software na Companhia Energética de Pernambuco (Celpe), e na sequência virão outras empresas do grupo, inclusive a Companhia Energética da Bahia (Coelba).

JadLog foca no mercado de e-commerce

Com o objetivo de expandir a atuação no mercado de e-commerce, a JadLog (Fone: 11 3563.2000) investiu cerca de R\$ 2 milhões em sua nova sede, que possui uma área de 42.000 m², em São Paulo, e R\$ 1 milhão na renovação da frota e tecnologia para atender as operações de transportes de cargas. Os investimentos fazem parte dos resultados conquistados pela empresa no segundo semestre de 2015, ao registrar o crescimento de 8%. “Trabalhamos no segmento de encomendas expressas no qual o e-commerce vem sendo o grande atrativo e hoje já representa 23% do nosso faturamento”, comenta a coordenadora de marketing, Roberta Cury. LOGWEB

VAJLog passa a focar, também, em armazenagem e logística in house para lidar com mercado incerto

Companhia que iniciou suas operações logísticas focada no transporte para o setor alimentício, a VAJLog (Fone: 11 2500.5976) hoje está buscando ampliar o seu escopo. E isto não significa apenas atender outros segmentos da economia, mas também aumentar o ramo de atividades fornecidas. Para isso, está voltando os esforços também para a armazenagem.

O sócio Wagner Lestingi, que comanda a companhia ao lado de Carlos Di Pietro Sousa, afirma que a armazenagem é o que fideliza o cliente no segmento logístico. “Quando se atua apenas com o transporte, o cliente troca de fornecedor facilmente. Com a armazenagem é diferente, os clientes não vão embora de forma tão rápida.”

Outra atuação que receberá grande enfoque da companhia é a logística in house, em que a VAJLog assume total ou parcialmente os ativos do cliente, realizando as atividades operacionais de logística em armazéns, Centros de Distribuição, transferências e distribuição. Nesta atividade, a empresa contratante passa a ter todas as suas necessidades de transporte e movimentação de cargas analisadas e feitas por uma empresa terceirizada e especializada.

Direcionar os negócios para gerar mais valor agregado e mais renda virou foco na VajLog. Inclusive, passando a atuar com outros tipos de cargas, fora a alimentícia. Hoje, a companhia divide a sua carteira de operações em 25% para alimentos, 15% para industrial químico e 60% para automotivo, incluindo lu-

brificantes, líquidos especiais e peças.

Mesmo que tenha aberto o leque de atuação, o ramo de alimentos ainda é um importante aliado da companhia. E para 2016, a previsão é que a participação na carteira aumente, com o início da importação de peixes e frutos do mar, além de frutas secas da Argentina e Chile, atuando em consórcio com uma transportadora chilena. A VAJLog será responsável por toda a inteligência de transporte, comercialização, controles e gestão da informação que envolverá a operação. O modelo será estendido para o Uruguai, Bolívia e Paraguai ainda neste ano.

A VAJLog também tem novidade na mineração e é responsável pela inteligência de transporte de minério de ferro, que envolve 5.000 toneladas mensais, saindo de Marabá, PA, em direção a Itapeva, SP.

As boas notícias para a companhia, no entanto, não impedem que Lestingi faça análises preocupantes sobre o setor logístico para o ano. “2016 deve ser tão difícil quanto 2015 em todo o país, inclusive para Operadores Logísticos e transportadores. É preciso equilibrar custos e, infelizmente, isso ocorre mexendo no quadro de trabalhadores”, explica.

Chamado de canibalista pelo executivo, o setor possui uma característica peculiar: os embarcadores, muitas vezes, buscam apenas o preço. Como explica Lestingi, é comum ver a chamada de concorrências enormes que funcionam como um leilão. Há um nível mínimo

aceito de qualidade, estrutura e documentação, mas o que decide a escolha pelo fornecedor é o preço.

Neste cenário, outra solução encontrada pela companhia para melhorar os custos com os serviços foi montar alianças para o compartilhamento de espaços de armazenagem, transformando o custo fixo em variável. Com o compartilhamento, há a divisão de custos baseado na utilização do espaço, que muitas vezes, em função da atual situação econômica, está ocioso. “O transporte é o termômetro do país. A crise econômica prolongada faz o mercado demorar a voltar ao normal”, analisa.

Ainda assim, é possível apontar setores interessantes para os próximos anos, como o de tecnologia, fármaco e cosméticos que darão um respiro para o setor. Já para o automotivo, peças e acessórios a análise é que a queda continua. Em tecnologia e telecomunicações, a VAJLog fechou um contrato recente para atuar como transportadora de uma operadora, como subcontratada de um Operador Logístico.

Hoje, a VAJLog conta com quatro armazéns, sendo um próprio em Guarulhos, SP, e outros três compartilhados, no Rio de Janeiro, RJ, Belo Horizonte, MG, e Manaus, AM. Para o transporte são usados 38 veículos próprios, em maioria carretas, e outros 83 veículos terceirizados, para médio e longo curso.

A companhia fechou 2015 com crescimento de 54% no faturamento, de abril a dezembro, e projeta crescer mais 25% durante 2016. lcp/pebb



BTP	19
Crown.....	27
Dematic	13
Globalstar	4ª capa
Golgi.....	17
IBL	sobrecapa e 35
JLW.....	21
kodex	31
Linde/Still	2ª capa
Logweb	7, 43 e 54
Logweb Assinatura	37
Logweb Portal	41
Movilog	33
Novus	15
Port of Antwerp	53
Porto Seguro	9
Prologis.....	3ª Capa
Retrak	29
TNT	11
Trasnposul	23

ULMA Handling Systems

A ULMA Handling Systems tem novo CEO: Juan Jesús Alberdi. Ele tem ampla experiência na direção de grandes empresas como CEO, tendo sido diretor-geral do Grupo espanhol Elay, do Grupo Cegasa Internacional e da ULMA Architectural Solutions.

GKO Informática

A GKO Informática, especializada em soluções de base tecnológica para a área de logística voltada à gestão de fretes, acaba de criar uma Diretoria de Serviços, que está sob o comando de Adriano Lirancos Sanchez e vai concentrar as equipes de Consultoria e Suporte das unidades da empresa. Com ampla experiência como diretor de projetos e serviços em empresas de software, Sanchez tem formação em Ciências Contábeis pela Universidade Cidade de São Paulo, pós-graduação em Controladoria (FECAP) e MBA's em Gerenciamento de Projetos (FIAP) e Administração (FGV).

Columbia Nordeste

O Grupo Columbia anunciou mudança na diretoria da Columbia Nordeste. O executivo Marcelo Brandão, CEO da Columbia Logística, assumiu, também, a posição de diretor-presidente da Columbia Nordeste. Desde julho passado, a presidência da unidade localizada na Bahia vinha sendo exercida interinamente por José Basso Madeira, membro do Conselho de Administração do Grupo. Além do novo presidente, a diretoria da Columbia Nordeste é formada pelo diretor de Negócios, Murillo Mello, e pelo diretor de Operações, Ozoni Argenton Jr..

Brasil Terminal Portuário – BTP

Com vasta experiência em cargos de gestão em empresas do setor portuário, Eliézer Giroux é o novo gerente de Relações Institucionais da Brasil Terminal Portuário – BTP. O executivo responderá diretamente ao CEO da Empresa, e estará à frente do relacionamento da BTP com órgãos governamentais, entidades de classe e associações setoriais. Formado em Direito e com MBA em Logística & Supply Chain, Giroux já atuou nos portos de Santos, SP, Vitória, ES, Paranguá, PR, e Belém, PA.

Grupo CGG

Visando consolidar sua atuação em estados estratégicos, o Grupo CGG, empresa brasileira do setor de agronegócio que atua na produção, comercialização e logística de commodities agrícolas de forma integrada, promoveu dois colaboradores com ampla experiência no agronegócio a superintendentes regionais. O ex-coordenador comercial, Marcelo Galzerani, assume a superintendência dos estados do Maranhão, Piauí e Tocantins, enquanto Nilton Albernaz, antigo gerente regional de originação do Mato Grosso, assume a superintendência, além desse Estado, também de Goiás e Minas Gerais. Os novos superintendentes assumem a função com o desafio de coordenar e integrar as áreas administrativa, logística e comercial de cada Estado. Galzerani é graduado em Engenharia Agrônoma pela ESALQ-USP, com MBA em Gestão Empresarial pela FGV (PR). Já Albernaz é graduado em Zootecnia pela UNESP, com MBA em Agronegócios e Gestão Ambiental pela Faculdade La Salle (MT). Ambos reportam-se diretamente ao CEO do Grupo CGG, Luiz Aguiar.

GS1 Brasil

A Associação Brasileira de Automação-GS1 Brasil renovou o mandato de três anos de sua diretoria e presidência. Como resultado dos avanços e inovações promovidas em gestões anteriores, João Carlos de Oliveira será o presidente no triênio 2016-18, tendo como vice-presidentes Carlos Eduardo Severini, José Humberto Pires de Araújo, José Roberto Prado, Maria Eugenia Prouença Saldanha, Wanderlei Saraiwa Costa e Pedro Zidoi Sdoia. No comando executivo da associação, Virginia Vaamonde segue como Chief Executive Officer (CEO), apoiada pelos diretores Charles Sampaio, Financeiro; Roberto Matsubayashi, Inovação e Tecnologia; e Silveraldo Mendes, Processos e Atendimento. O conselho fiscal da será formado por Eber Almeida Martins, Eliseu Scorsim e Sussumu Honda, que terão como suplentes Giampaolo Busso, Ivair Kautzmann e Nilson Malta.



Congresso mostrou como investir na melhoria dos processos e enfrentar a crise



Faça o download do nosso app



Faça o download do nosso app



Evento organizado pela WTG em São Paulo, SP, reuniu palestrantes de alto nível que deram verdadeiras aulas de Supply Chain, logística e planejamento, mostrando como é possível superar os desafios que a nova realidade apresenta a partir de revisão tributária, novos negócios, redução de gastos, retenção de talentos e muita, muita integração entre todos os envolvidos.

Nos dias 7 e 8 de março, aconteceu em São Paulo o 3º Congresso Brasileiro de Supply Chain & Logística, organizado pela WTG e tendo a Logweb como parceira de mídia líder. O evento reuniu empresas de peso que abriram suas operações, contando como otimizaram sua cadeia de suprimentos, cortando gastos e aumentando a produtividade, o que, neste momento especial da economia, é fundamental para manter os negócios.

Os palestrantes falaram sobre a situação econômica e seu impacto em planejamento estratégico, além de algumas abordagens pragmáticas de soluções em cenários críticos. De acordo com Lars Sanches, professor de logística e Supply Chain do Insper (instituição de ensino e pesquisa) e presidente do Congresso, o ano de 2016 terá duas particularidades importantes para os gestores: alta da inflação e taxas de juros. "Isso irá trazer três grandes desafios: crescimento da variabilidade da demanda, aumento das trocas de fornecedores e necessidade de redução de capital empregado. Com as maiores

variações da demanda e do fornecimento, a saída é investir na melhoria dos processos e em ferramentas de planejamento das operações", completou.

A primeira palestra do dia 7 foi com Marcelo Lopes, vice-presidente de TI e Logística da Via Varejo, empresa que administra as lojas Casas Bahia e Pontofrio. Segundo ele, o varejo está evoluin-

do constantemente e sempre impactará a logística, conforme o quadro a baixo.

Passado	Presente	Futuro
Lojas físicas	Internet	Smartphones
Os vendedores eram os principais ativos do varejo	O principal ativo passa a ser o consumidor	O varejo se curva ao gosto e ao poder do consumidor





De acordo com Lopes, o equilíbrio das contas pode ser alcançado tanto na redução de custos quanto no aumento de vendas através de ações de logística. A estratégia é pensar nacionalmente e agir regionalmente. “Antecipar as tendências e reinventar o modelo são fatores-chaves para as empresas permanecerem no topo ao longo dos anos. O segredo é como elas se preparam para os desafios do futuro”, ressaltou.

Para oferecer a experiência seamless, a logística terá de pensar e agir, além do que já faz nos canais isoladamente e partir para um modelo que considera

oportunidades e desafios de canais integrados, o que só é possível com visão ampliada e otimizada da Supply Chain. Ele frisou que visibilidade e velocidade

são os pilares fundamentais de uma estratégia de fornecimento.

Na sequência, **Gustavo Loyola**, ex-presidente do Banco Central do Brasil, apresentou uma série de problemas que está levando à desaceleração da economia em nível mundial. O crescimento global esperado para 2016 é de 3,0% (igual ao de 2015), muito baixo; para 2017, a expectativa é de 3,3%.

O cenário internacional não é favorável para o Brasil por diversos fatores, como o menor crescimento da China, que afeta mais as economias emergentes que as dos países desenvolvidos, sem falar que as moedas dos países emergentes tendem a se desvalorizar com a elevação dos juros nos Estados Unidos e a queda do preço das commodities, gerando pressões inflacionárias nesses países e a necessidade de elevação dos juros.

Loyola avalia que, contudo, o cenário não é de crise extrema, mas que o Brasil está sendo afetado mais fortemente pelos graves problemas políticos e econômicos domésticos que, segundo ele, o atual governo não tem condições de resolver. “A realidade é de ajuste macroeconômico incompleto, paralisação das reformas e crise econômica crônica até o final

do mandato presidencial, em 2018.

A saída da Dilma não é o cenário mais provável, embora isso não possa ser ignorado”, disse.

Para o palestrante, a crise da economia brasileira é resultado direto da política econômica equivocada praticada entre 2009 e 2014.

Os principais erros foram tolerância com a inflação, irresponsabilidade fiscal, exageros nas políticas de estímulos à demanda, intervencionismo excessivo, protecionismo, populismo tarifário e ausência de reformas. “No cenário básico, a economia somente volta a se recuperar em 2019, mesmo assim com um crescimento muito baixo. Somente após as eleições de 2018 é que se espera a retomada das reformas e uma melhora expressiva das expectativas dos agentes econômicos”, expôs.

A tendência para os próximos anos é de real mais desvalorizado, com alta global do dólar, termos de troca menos favoráveis e correção das contas externas. De acordo com Loyola, o crescimento econômico depende do aumento da produtividade e do investimento nos próximos anos. “Para tanto, é necessário transformar o ambiente de negócios com políticas públicas pró-mercado. Reformas são necessárias nas áreas trabalhista, tributária, previdenciária e regulatória.”

Outros caminhos apontados por ele para a retomada do Brasil são: integrar a economia às cadeias produtivas globais, investir em educação e manter políticas sociais focadas nos mais pobres, gerando incentivos para a saída da pobreza via mercado de trabalho. “Temos como pontos fortes democracia, ausência de conflitos étnicos ou religiosos, ausência de disputas fronteiriças e judiciário independente. O bônus demográfico ainda favorece o país nos próximos anos, mas crescimento econômico sem mudança no governo não é possível”, finalizou.



Para falar sobre como fazer planejamento em um cenário econômico de crise aguda foram convidados **José Eduardo Wendler**, diretor comercial e de logística da Mineração

Buritirama; **Patricia Guirardello**, líder de Supply Chain da Dow Química; e **Marcelo Izzo**, presidente da Coca-Cola. Eles abordaram a grande dificuldade em se planejar devido às variações econômicas. As incertezas acabam colocando as empresas em risco, pois a cada dia um novo desafio impacta nas atividades, independentemente do segmento, pior ainda para o de commodities e para o automotivo, que vem em queda anual de 30%.

As soluções incluem diversificar as estratégias (assimetria) e colocar paixão no trabalho, apesar das dificuldades.

Em seguida, Rogério Gonçalves de Souza, diretor comercial da Protege, falou aos participantes sobre a Carga Segura, serviço que transporta cargas de alto valor, como componentes eletrônicos, computadores, joias, tablets e celulares, em um caminhão blindado, de forma totalmente segura. Entre os diferenciais do serviço, citou: amplo limite de carregamento, seguro total sobre o valor da carga, melhor custo do seguro, abertura

e travamento das portas comandadas pela central de monitoramento, risco minimizado devido à exposição mínima da carga e equipe composta por quatro vigilantes armados e treinados.

No mesmo horário, na sala ao lado, **Clarisse Etcheverry**, diretora de desenvolvimento da GLP, discursou a respeito de condomínios logísticos e as oportunidades de custo operacional. Ela mostrou as características dos galpões da empresa, como iluminação natural, o que possibilita 100% de redução do consumo de energia, e uso de lâmpadas de LED, o que permite de 50% a 70% de economia de energia em comparação às convencionais. Além disso, contou que está em estudo a utilização de





energia solar gerada por meio de painéis fotovoltaicos, que representam até 55% de economia das despesas de energia, sendo possível chegar a 100%, dependendo da área de cobertura do sistema instalado.

Clarisse destacou que as estruturas possuem sistema de reuso de água e que as áreas de sanitários e vestiários contam com louças e metais eficientes, gerando uma economia de 55% do consumo de água. “Os condomínios logísticos da GLP, além de possuírem alto padrão construtivo e baixo custo operacional, são compostos por módulos de tamanhos flexíveis, que permitem atender as mais diversas especificações de armazenagem e distribuição, bem como possibilitar a expansão”, ressaltou.

Também fazem parte dos projetos: mezanino sob demanda; eficiência na área líquida de armazenagem; flexibilidade nos módulos; e pé-direito de 12 metros livres, entre outros itens. “Temos seis galpões com certificados LEED, que avalia itens como economia de energia e de água, ambiente de trabalho e reciclagem de lixo. São eles: Itatiaia, Imigrantes, Gravataí (G1 e G2) e Guarulhos (G1 e G2). Outros seis estão em processo de certificação: Guarulhos (G10, T100, T200 e T300), Gravataí (G3) e Embu.”

Impacto da tributação

Um dos temas mais sugeridos, de acordo com pesquisas feitas pela VTG, é a questão do impacto da tributação nas operações logísticas. Quem palestrou sobre o assunto foi o advogado **Alessandro Dessimoni**, vice-presidente jurídico da Abralog – Associação Brasileira de Logística, destacando que a cada ano é mais desafiador esse assunto. “Como não há receita suficiente para lidar com os gastos do país, o governo reduz os investimentos e aumenta os impostos para fechar as contas públicas. Não é o ideal, mas é o que acontece.”

Segundo ele, a legislação tributária é muito complexa, além de sofrer modificações com frequência, por isso as empresas têm dificuldade em acompanhar

sua evolução. “Eu diria que a maioria delas, principalmente agora em época de crise, está atrás de novos negócios, mas sem segurança jurídica nem planejamento. Eu sugiro que façam a lição de casa: chacoalhem a poeira, saiam da zona de conforto e revisitem suas próprias operações para pagar menos impostos”, explicou.

Muitas companhias deixam de tomar créditos legítimos em cima de suas despesas e desperdiçam a chance de reduzir a carga tributária. Elas desconhecem, por exemplo, a oportunidade de segregar a operação dentro de casa, criar unidades de negócios, armazém geral, Operador Logístico e transportador. É importante, também, que identifiquem possíveis teses tributárias que recuperem tributos indevidos e gerem caixa para os períodos futuros. “Veja uma empresa que atua com vários Centros de Distribuição em diferentes estados, ela é obrigada a conhecer a legislação de todos os locais, evitando pagar imposto indevido. Hoje em dia, qualquer meio por cento ganho na linha final ajuda a ter um caixa mais forte. Vamos limpar nossas casas”, ressaltou Dessimoni.

Ao mesmo tempo em que ocorreu a palestra do advogado, aconteceu em outra sala a apresentação de **Vicente Costa**, diretor de Supply Chain da Bialoh, uma das dez maiores empresas de medicamentos do Brasil. Ele acredita que em tempos de crise, o ideal seja não olhar para ela e seguir em frente, superando as dificuldades com muito trabalho. “Sempre há oportunidades, mesmos nesses momentos, é só não ficar ofuscado pelo brilho da crise”, disse.

Segundo ele, os maiores desafios da cadeia logística de suprimentos são: integrar cada um dos elos, envolver as pessoas e conectar a empresa à dinâmica de mercado, que também está em transformação. “A crise faz com que todo mundo se mexa,

mas não necessariamente para o mesmo local. Perceber essa realidade e fazer com que o seu negócio se integre a ela é fundamental”, destacou.

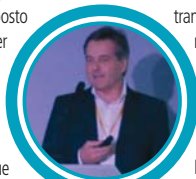
Sobre as entregas, levando em conta a mobilidade urbana, tão complicada nos grandes centros, Costa acredita que a solução esteja na otimização do fluxo. Ele também comentou a tendência pela busca de sinergias, mostrando que há empresas de transporte que já começaram a agrupar na mesma malha outros tipos de negócios, ajudando, inclusive, a diminuir o número de veículos nas ruas. No caso de entregas noturnas, como uma alternativa ao trânsito, os entaves, na opinião do palestrante, seriam o risco e a adequação dos clientes para receber a mercadoria fora do horário comercial.

Após o almoço, **Mário Gazin**, presidente do Conselho de Administração da Gazin Holding, convidou os presentes a responderem, através do aplicativo do próprio evento, qual

transporte rodoviário brasileiro é o mais eficiente em tempo e custo: o de 1987 ou o de hoje. Sessenta e três por cento disseram 1987, e acertaram. Por exemplo, uma viagem de Douradina, PR, até São José do Rio Claro, MS, tem 1.502 km. Em 1987, esse trajeto era feito em 24 horas; hoje, em 54. A diferença se dá, conforme explicou Gazin, porque atualmente os limites de velocidade são extremamente baixos; há muitos radares nas principais rodovias; o trânsito é mais intenso que nos anos 80, pois hoje é fácil adquirir um automóvel; a carga horária de trabalho foi reduzida; e os pedágios são caros devido à privatização das estradas.

Tudo isso, mais a péssima condição das estradas brasileiras. De 1,961 milhões, apenas 12% está pavimentada. E destas, 44,7% têm desgastes; em 19,1% delas exibem trincos e remendos; 3,3% apresentam afundamentos; e 0,5% estão totalmente destruídas. Somente 32,4% têm perfeitas condições.

“A partir de todos esses problemas, hoje é





uma necessidade as empresas criarem formas de compensar tal tempo e custos elevados. Precisamos de gente atrás da mesa colocando no papel estratégias para reduzir custos", disse, citando a tecnologia como item fundamental. Para o palestrante, é importante estipu-

lar metas e expô-las, para que todos os envolvidos se responsabilizem pela busca.

A palestra seguinte foi sobre o programa brasileiro de Operador Econômico Autorizado (OEA), lançado recentemente pela Receita Federal, proferida por **Luiz Antonio Ferraro Mathias**, auditor da UHY Moreira-Audidores. Ele apresentou os princípios, os objetivos e os desafios deste programa que deve facilitar os trâmites para exportação e importação, diminuindo a burocracia e o tempo para entrada e saída de mercadorias do Brasil.

"Os benefícios propostos pelo OEA vão além de uma mera certificação, este é o grande momento para as empresas aperfeiçoarem seus controles internos e consolidarem a cultura da gestão de riscos", declarou.

Mathias mostrou que todos os intervenientes da cadeia logística de comércio exterior estão envolvidos no OEA, e explicou, ainda, as modalidades e condições para certificação, os requisitos de admissibilidade, elegibilidade e os critérios específicos por modalidade e interveniente.

O OEA envolve importadores, exportadores, depositários de mercadoria sob controle aduaneiro, operadores portuários ou aeroportuários, transportadores, despachantes aduaneiros e agentes de carga em operação de comércio exterior. Ele pode ser acessado, também, por empresas de menor porte, são os envolvidos na movimentação internacional de mercadorias a qualquer título que —

mediante o cumprimento voluntário dos critérios de segurança aplicados à cadeia logística ou das obrigações tributárias e aduaneiras — demonstrem atendimento aos níveis de conformidade e confiabilidade exigidos pelo programa e seja certificado.

De acordo com o auditor, o ponto principal do programa é que a empresa certificada passa a ser reconhecida no Brasil e internacionalmente como um operador seguro e confiável. Alguns dos principais parceiros comerciais do Brasil já possuem certificação OEA, como Estados Unidos, União Europeia, Coreia do Sul, Japão, Argentina, México e China. "A Receita Federal estima que até 2019, metade das operações de exportação e de importação seja realizada com este novo programa", frisou.

Enquanto isso, na sala ao lado, **Renato Franklin**, presidente da Movida Rent a Car, apresentou os valores do grupo JSL e a consolidação da marca Movida Participações (composta pela Movida Rent a Car, Movida Frotas e Movida Seminovos), uma empresa jovem com produtos diferenciados. Ele abordou como principal assunto o mercado de aluguel de carros no Brasil, suas oportunidades, visão futura e público-alvo.

Dando continuidade, o palestrante seguinte foi **Marcelo Frias**, diretor de logística para a América Latina da Avon, empresa presente em 15 países, detentora de cinco fábricas e 13 Centros de Distribuição, que atua com quatro parceiros embarcadores. O Brasil representa o negócio mais importante da marca, pois um em cada dois batons vendidos vem para o país.

Frias explicou que a empresa tem uma política global de adequação às necessidades de cada região. Para a Ásia, por exemplo, desenvolveu um projeto que reduziu a complexidade dos embarques em 20%. Como a carga vinha solta dos CDs, a solução foi consolidá-la na DHL, de onde os contêineres saem cheios, sem desperdício de espaço.

A Avon também implantou o projeto Out of the Box, para desenvolver caixas adequadas aos seus produtos, otimizando cus-

tos no transporte. Um software permite avaliar a usabilidade de cada embalagem, propondo as melhores adequações para compor as caixas disponíveis. Tudo antes de lançar o produto. A partir daí, o CD e as estruturas portapaletes foram alteradas de acordo com o tamanho correto dos itens da marca, fazendo com que a cadeia atue totalmente integrada.

Esta solução, que começou a ser implantada no Brasil, hoje está presente na operação do México, da Argentina e da Colômbia, gerando economia de mais de 8% no setor de Supply Chain, eliminando 68 k de paletes e reduzindo cerca de 3,4 toneladas de CO₂.

Em outra sala, ao mesmo tempo, **Alexandre da Silva Dias**, gerente geral de inteligência e excelência operacional da ArcelorMittal, discutiu a área de compras como chave em um cenário econômico recessivo e com inflação alta. Ele comentou o papel estratégico dessa área e como devemos utilizar a inteligência em suprimentos para buscar savings nos momentos antes e depois do contrato, e não somente na mesa de negociações.

Segundo ele, a estratégia de compras envolve gestão por categorias, desenvolvimento de fornecedores, países de baixo custo, gestão de risco e agregação da demanda. Já os fatores críticos de sucesso apontados foram: contar com um sistema de informação robusto, profissionais motivados e de visão analítica e uma plataforma de inteligência para gestão dos índices, parâmetros e curvas de preço. Por fim, ele deixou a mensagem de que às vezes, o mais difícil é fazer o simples.

Sérgio Belisário de Andrade, diretor de operações e Supply Chain da Arysta LifeScience para a América Latina, descreveu, em sua palestra, a experiência da empresa em alinhar a estratégia de SC com categorias de produtos e segmentos de clientes.

Para produtos inovadores e de alta margem, como os das suas linhas de bio-soluções e fungicidas, a Arysta adota um Supply Chain com agilidade e flexibilidade. Para produtos maduros e de baixas margens, como herbicidas e inseticidas, são privilegiados baixo





custo, eficiência operacional e processos enxutos (lean). O mesmo vale para clientes que valorizam custo baixo versus aqueles que exigem disponibilidade e serviço.

Nas cadeias globais de agroquímicos, a segmentação do SC por produtos é mais relevante nas etapas de planejamento, compras e formulação, levando em conta previsibilidade da demanda, riscos no Supply e importância do produto na estratégia do negócio.

Já a segmentação por clientes ganha importância nas etapas de envase, logística de distribuição e reversa, levando em conta a estratégia e os atributos de serviço valorizados pelos diferentes segmentos.

Andrade compartilhou a experiência da Arysta dentro do conceito de adaptabilidade de Supply Chain: o redesenho “ponta a ponta” das cadeias de suprimentos globais deve ser adaptado com frequência de acordo com as mudanças nas condições macroeconômicas dos mercados e a competitividade relativa de fornecedores de diversos países.

Como conclusão, reforçou a importância de a estratégia de Supply Chain estar perfeitamente alinhada com a do negócio, focando as prioridades no atendimento segmentado dos produtos-chave e dos segmentos de cliente target. Como resultado, possibilidade otimização de capital de giro/estoques na cadeia e redução do custo total.

Ao mesmo tempo, em outra sala, **Cesar Meireles**, diretor executivo da Abol — Associação Brasileira de Operadores Logísticos, destacou que a logística é um dos fatores de sucesso para o desenvolvimento econômico e empresarial, por isso a importância de as empresas terceirizarem a área com Operadores Logísticos dedicados. Segundo estudo realizado em 2013 pelo ILOS — Instituto de Logística e Supply Chain, o índice de satisfação dos embarcadores brasileiros com esses parceiros foi de 85%.

Os OLs, mostrou Meireles, oferecem serviços personalizados, realizam múltiplas atividades

integradas, têm foco na melhoria dos níveis de serviço e na redução do custo total. Em 2014, o gasto total com logística no Brasil foi de R\$ 694 milhões. Caso o ganho de eficiência gerado pelos Operadores Logísticos não tivesse sido absorvido, esse valor seria 9,9% maior. “É preciso sinergia para a redução de custos entre OL e cliente”, frisou.

Mesmo com essas vantagens, lembrou o palestrante, a profissão não é regulamentada no mundo todo, não há CNAE — Classificação Nacional de Atividades Econômicas própria.

Finalizando as palestras do primeiro dia, **Omair Mauri Jr.**, gerente de Supply Chain da Scania Latin America, falou sobre integração na cadeia de abastecimento. Fabio Castello, vice-presidente de logística, não pôde participar pessoalmente, mas gravou um vídeo especialmente para o congresso, onde contou que cada caminhão da Scania é um indivíduo, pois nenhum é igual ao outro. Há 3 milhões de combinações possíveis, são 135 modelos básicos e 1.150 variações.

Como o planejamento da área de vendas era otimista e a acurácia baixa, foi criado um grupo de trabalho para analisar os dados e encontrar uma forma de melhorar os resultados. Foi aí que a empresa desenvolveu o forecast management, uma metodologia de previsão da produção que alcança até 95% de acertos. “Criamos uma cesta de dados para avaliar não somente a precisão de vendas, como também as estratégias dos produtos e os negócios em andamento. Com isso, passamos a trocar informações entre todas as áreas”, explicou Mauri Jr.

Hoje, a Scania tem acuracidade no plano de produção, o índice de erro é pequeno, gerando menos custos, redução do frete e do nível de estoque. “Conectividade é a palavra do momento. Os desafios são cada vez maiores, por isso precisamos ser cada vez mais colaborativos”, destacou.

Ligando o caminhoneiro

O dia 8 de março começou com palestra de Ricardo Altmann, que falou sobre a importância da tecnologia para otimizar as operações e melhorar a competitividade do negócio. O palestrante, sócio da Lunica Consultoria e cofundador do aplicativo TruckPad, apresentou a ferramenta, que conecta o caminhoneiro autônomo ao cliente. “Para o caminhoneiro, o app apresenta milhares de ofertas de cargas, através de uma interface simples, permitindo a negociação direta com as empresas. Oferece, ainda, serviços de apoio, notícias e dicas, carteira eletrônica, protocolos de entrega e a possibilidade de troca de mensagens diretas com os amigos do trecho. Para as empresas, é uma plataforma web que mostra a geolocalização dos caminhoneiros disponíveis para transportar as cargas, em tempo real. O sistema possibilita gestão dos fretes, acesso à ficha dos motoristas e acompanhamento da viagem até o protocolo de entrega”, explicou.

O TruckPad já foi instalado mais de 350.000 vezes, tem cerca de 6.000 empresas cadastradas e teve R\$ 1,4 bi em fretes lançados em dezembro de 2015.

A sessão de debate sobre modelos colaborativos de sucesso em Supply Chain e Logística contou com a participação de **Marlus Fida**, vice-presidente Brasil da Sanmina; **Frederico Roldan**, diretor de Supply Chain para a América do Sul da GM; e **Marcelo Cório**, diretor de logística da Legrand. Eles focaram na importância da relação ganha-ganha com os fornecedores, pois aumentar a comunicação entre os elos da cadeia contribui para a redução dos estoques, facilitando, inclusive, os prazos de pagamentos. Roldan disse que no caso de fornecedores estrangeiros da GM, a comunicação não é presencial, mas há compartilhamento de informações. “É fundamental





ter produtos globais, com fornecedores e mercado em vários países", disse. De acordo com os profissionais, para mudar o formato de relacionamento com os

fornecedores é preciso coragem para ousar.

Na sequência, **Carla Paschoarelli**, líder de Inovação e Renovação (I&R) da Nestlé, passou a mensagem de que a inovação é um processo colaborativo que ajuda a alinhar todos os departamentos e permite aprender com os erros. O desenvolvimento de um novo produto na empresa, que dura cerca de nove meses, passa pelas etapas de: estratégia, exploração, execução e assessment (o mais importante), o que envolve 5% de inspiração e 95% de árduo trabalho. "Inovar requer trabalho duro e disciplina."

De acordo com Carla, muitas ideias entram para análise, mas poucas viram projetos, pois o produto só é fabricado após os testes de viabilidade em todos os setores. Na área logística, é a equipe responsável que identifica rotas possíveis para redução de custos com o novo produto, auxiliando em todo o planejamento.

Em outra sala, **Armando Rodriguez Borda**, diretor de Supply Chain da Cummins, começou sua palestra descrevendo a estrutura da empresa para integrar tecnologia, processos e pessoas nas iniciativas de redução de custos na cadeia de fornecimento.

Há alguns anos, a Cummins fez uma transformação na área de SC, fundamental em sua estratégia de negócios. O objetivo foi redesenhar a cadeia de fornecimento para atender às necessidades específicas dos mercados e dos clientes atendidos. Foi realizada uma extensa análise dos requisitos de negócio para cada um dos segmentos de clientes e do mercado. "Este exercício de segmentação foi usado como base para definir a forma de estruturar a cadeia de suprimentos, executar fluxos de negócios e medir a satisfação do cliente", contou.

A apresentação terminou com um exemplo prático de como a Cummins usou a segmen-

tação da Supply Chain para definir estratégias funcionais (compras, planejamento de materiais, produção, logística e suporte ao cliente), redefinir o papel e as responsabilidades de cada organização interna (corporativo, unidades de negócios e escritórios regionais) e configurar o Cummins ERP e a infraestrutura de TI.

Logo após, **Gerald Blake Lee**, presidente da Modern Logistics, falou sobre a importância da multimodalidade, pois a infraestrutura rodoviária do país é muito precária, gerando uma cadeia menos eficiente, lenta e cara, especialmente para longas distâncias. "Para rotas com mais de 500 km, o transporte rodoviário é muitas vezes financeiramente inadequado. Por isso, o vasto território brasileiro requer soluções integradas e multimodais", disse.

A rapidez do avanço da tecnologia exige que os produtos cheguem mais rápido aos consumidores. De acordo com Blake Lee, para acompanhar as mudanças de cenário, a indústria precisa ser parceira de um operador multimodal que ajude no gerenciamento da reação ao ambiente volátil. "A solução built to suit (contratos de locação em longo prazo) abre a possibilidade de produzir e distribuir onde o terreno e a mão de obra são mais baratos e os impostos, menores. Com frota própria de cargueiros, a Modern oferece uma operação logística com a capacidade built to suit baseada nas necessidades dos clientes", frisou.

Para falar sobre certificação de recursos humanos foi convidado **Jorge A. Morales**, presidente da Iscea – International Supply Chain Education Alliance. Ele explicou que os processos de negócio envolvem diferentes áreas da organização, como marketing, vendas, logística, produção e finanças. "Graças às ferramentas tecnológicas desenvolvidas nos anos 1990, é possível executar estes processos, embora as pessoas dentro de cada área não tenham bons relacionamentos umas com as outras. Em geral, as que atuam no setor de vendas não se dão bem com as de logística,

assim como as de produção com relação às de contabilidade, porque não falam a mesma linguagem", disse.

Morales reconhece que, nas últimas décadas, as empresas têm otimizado seus processos e investido em tecnologias que permitam a automatização, mas, infelizmente, isso não é suficiente.

"Para o gerenciamento bem-sucedido da cadeia de suprimentos, também são necessárias pessoas que possam trabalhar em equipe e que falem uma linguagem comum", ressaltou.

O processo de certificação de profissionais prepara-os para que tenham poder de decisão, se comuniquem e criem sinergias com pessoas de diferentes áreas. Por isso, a Iscea desenvolveu, em 2003, o primeiro programa de certificação para gerentes da cadeia de suprimentos no nível mundial, que, a partir do segundo semestre de 2016, estará disponível no Brasil. Este certificado é reconhecido mundialmente e garante que seu portador é capaz de gerenciar e dirigir as atividades da cadeia de suprimentos nas organizações.

Antes do almoço, os presentes puderam conferir a palestra de **Leonardo Rubina-**

to Fernandes, diretor de logística da Unilever, que falou sobre segmentação, com foco em canal, planejamento, logística e custos. Ele contou como a empresa saiu de uma estratégia única para atender de forma específica, de acordo com categoria, canal e país.

"Isso possibilita responder mais rápido a mudanças de consulta, reduzir estoque, criar relações mais estratégicas com os clientes e aumentar a eficiência da manufatura."

O primeiro passo para adotar a nova metodologia foi a utilização de uma ferramenta cost to serve, que permitiu identificar os custos de cada negócio e sua viabilidade. "Com ela, conhecemos a contribuição de todos os clientes individualmente, ou seja, sua rentabi-





lidade. Isso é importante, porque aquele que parece muito lucrativo pode não ser. Fizemos um mapeamento de todos os canais e categorias e, dessa forma, conseguimos nos planejar melhor”, explicou.

Os clientes da Unilever foram classificados em quatro tipos: Lean (alto volume e baixa margem); Responsive (alto volume e alta margem); Agile (baixo volume e alta margem) e Rationalize (baixo volume e baixa margem). Assim, cada tipo tem uma abordagem diferenciada e ações próprias a serem seguidas.

Fernandes lembrou que as estratégias comercial e de Supply Chain precisam trabalhar juntas. “Em um ano e meio de jornada, reduzimos em 10% os custos com SC”, destacou.

Parceria de OLS

O período da tarde começou com a apresentação de **Javier Bilbao**, presidente da DHL Supply Chain, que mostrou como é importante contar com a parceria de Operadores Logísticos, pois quem está de fora ajuda as empresas a verem o que ainda não está claro, auxiliando na melhoria dos processos. Ele contou que, na DHL, todos os colaboradores passam por treinamentos sobre conhecimento em logística e competências, atitudes focadas nos clientes, comportamento e abordagem consistentes.

Bilbao também falou da importância do engajamento dessas pessoas. “Quando elas se sentem importantes, trazem ótimos resultados. A paixão pelo que fazemos como time garante o esforço para irmos além”, disse. A DHL Supply Chain oferece armazenamento, transporte e serviços de valor agregado, ofertando soluções de gerenciamento de comunicações e informações empresariais.

O case da Natura sobre como se estruturar longe de grandes centros foi apresentado por **Angela Pinhati**, diretora industrial, e **Sergio Talocchi**, gerente de logística reversa e materiais reciclados. Em Benevides, PA, a empresa conta com o Ecoparque, que trabalha com um modelo sustentável para o uso dos ativos da biodiversidade, capaz de promover a econo-

mia da floresta em pé e a convivência harmoniosa entre a natureza, a comunidade local e as organizações privadas. “Entre nossos objetivos está atrair outras empresas para ajudar no desenvolvimento da região”, explicou Angela. Em 2015, a Symrise, fabricante internacional de fragrâncias e matérias-primas, passou a operar no Ecoparque. Prerrogativa do projeto, a simbiose ocorre, principalmente, com os resíduos industriais, que são reaproveitados pela fábrica de sabonetes. O próximo objetivo é levar empresas que alimentem a parceria com cartuchos e flow pack.

Segundo a diretora industrial, a Natura trabalha muito para fortalecer o papel da logística nas operações da empresa, com foco em sustentabilidade, desenvolvimento de talentos e sincronismo das ações, gerando impactos econômicos e ambientais positivos. “Investimos em tecnologia principalmente no final da linha para ganhar competitividade”, destacou.

Há grandes dificuldades de acesso ao local onde ficam as 33 comunidades com cerca de 3.000 famílias da cooperativa que fazem a coleta das sementes, sendo 2.000 na Amazônia (no Equador e no Brasil).

Angela expôs que os desafios da cadeia logística do Ecoparque são levar novos parceiros para a região, flexibilizar a cadeia, formar mão de obra, estruturar os prestadores de serviços e fomentar o empreendedorismo no entorno.

Ela adiantou que os compromissos da Natura para 2020 são aumentar de 10% para 30% o consumo de ingredientes produzidos na região amazônica, ampliar de 2.000 para 10.000 as famílias de agricultores, movimentar R\$ 1 bilhão na região e gerar valor local com o desenvolvimento de negócios sustentáveis.

Na outra sala, na mesma hora da palestra acima, **Marcelo Arantes**, diretor executivo de Supply do GPA, mostrou a experiência de adaptação da cadeia de suprimentos do gru-

po para atender ao modelo de proximidade, envolvendo lojas pequenas com sortimento reduzido que buscam proporcionar conveniência para os consumidores que querem fazer suas compras sem enfrentar o caótico trânsito das grandes capitais brasileiras.

“Este formato tem crescido bastante no país e também dentro do grupo, mas seu sucesso depende de ajustes na cadeia de abastecimento para garantir uma operação saudável, sem excessos, que acabam gerando quebras, nem faltas, que acarretam na perda da venda e, em última instância, do cliente”, disse.

Assim, a empresa tomou várias iniciativas para confirmar o sucesso do formato:

- Adequação e clusterização do sortimento para assegurar variedade menor de produtos que caibam nas lojas, mas que sejam representativos e alinhados com o perfil de consumo da região em que a unidade se encontra;
- Utilização de CD exclusivo com tecnologia de picking by voice para garantir produtividade e assertividade no processo de separação;

• Utilização de Unidades de Logística Avançada que funcionam como cross-docking para assegurar maior amplitude da malha logística; e

- Implantação de S&OP para integrar todas as etapas da cadeia de abastecimento.

Na área de medicamentos, cosméticos e perfumaria, o case apresentado foi da Onofre, que, segundo **Luis Fernando Silva**, diretor de logística, tem estratégia focada no e-commerce para os estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Rio Grande do Sul.

A empresa, que conta com mais de 200 couriers treinados para entregas door to door, recebe 6.000 pedidos por dia, sendo que 90% são entregues em até 4 horas. Os produtos partem do Centro de Distribuição da empresa, em Alphaville, Barueri, SP, que





possui 4.000 m² e tem capacidade para 15.000 itens, ou da loja localizada no bairro da Liberdade, na região central de São Paulo, que é abastecida de segunda a sábado. Eles possuem gestão independente.

Silva ressaltou que a empresa tem cuidado especial com o controle dos medicamentos para garantir a estabilidade do produto e manter seu princípio ativo. Por isso, investiu no monitoramento online de temperatura e umidade de seu CD, onde foram instalados diversos sensores wireless que mandam informações sobre qualquer alteração. “Também investimos em frota própria com isolamento térmico e refrigeração, bem como em dataloggers dentro das embalagens dos produtos termolábeis para registro da variação da temperatura”, contou. Para os próximos anos, a Onofre está focando em sistemas de gestão, na infraestrutura logística e no desenvolvimento de processos internos.

Concomitantemente à palestra acima aconteceu a da GM, com **Claudio Bello**, diretor de compras. Segundo ele, o perfil demográfico dos profissionais de suprimentos (compras, Supply Chain e logística) vem se alterando recentemente, de duas formas. “A primeira, com as mulheres ganhando cada vez mais espaço – elas já respondem por mais de 30% das vagas – em todas as áreas de suprimentos, trazendo suas características natas, como a disposição para múltiplas tarefas, por exemplo. A segunda é na base etária da população de suprimentos. Com 75% dos homens que trabalham na área na faixa entre 26 e 45 anos e quase 50% das mulheres entre 26 e 35 anos, essa é uma população que pode ser considerada ainda jovem e que, portanto, ao mesmo tempo em que têm suas ambições de carreira sendo moldadas, precisam de gestores e coaches bem preparados para não só norteá-los em suas atividades diárias, mas também para suportar e gerir aqueles que desejam fazer carreira dentro da empresa, seja na área de suprimentos ou em outros setores”, disse.



Bello demonstrou preocupação com a falta de mão de obra especializada e com o turn over elevado na área de suprimentos. Ele explicou que uma empresa normalmente tem entre 70% e 80% do seu custo advindo de matérias primas e insumos comprados de fornecedores. “Um gerenciamento equivocando nesse patamar certamente traz dissabores ao resultado da empresa. Portanto, uma equipe de suprimentos muito bem preparada e gerenciada, permanentemente atualizada com o mercado e com o próprio negócio da organização é condição fundamental na equação de geração de resultados. Além disso, é imprescindível ter um programa sólido de aquisição, desenvolvimento e retenção de talentos, de forma que também se enderecem adequadamente as altas taxas de turn over que hoje tendemos a ver”, expôs.

Sobre programas para retenção de talentos, o diretor de compras da GM chamou atenção para o fato de que se 50% das pessoas decidem sair de um departamento ou de uma empresa é porque há alguma forma de incompatibilidade com o supervisor direto, então qualquer que seja o programa que se tenha, deverá não só estar focado no empregado, mas também na adequada capacitação de seus gestores. “Retenção de talentos não passa apenas pela questão salarial. Muito do reconhecimento que busca o empregado – e o adequado reconhecimento tem grande peso na sua retenção – não é pecuniário. E cabe ao gestor ter a sensibilidade de, junto com as respectivas áreas de RH, identificar e desenvolver planos de ação para que suas áreas efetivamente atraiam e retenham talentos, em vez de sobrecarregar a empresa com demandas para cobertura daqueles que deixam seus quadros”, ressaltou.

Para finalizar o congresso, foi convidado **Paulo Herrmann**, presidente da John Deere, montadora de máquinas agrícolas.



Bem-humorado, ele disse que o enriquecimento está na forma de encarar a adversidade. Segundo ele, as mulheres costumam ver as coisas de maneira diferente dos homens, e é muito importante buscar essa opinião.

Herrmann ressaltou que os momentos de dificuldade exigem ajustes rápidos, mas as pessoas costumam paralisar nessas horas. Todos, não apenas os CEOs, precisam mudar. “Vamos parar de dar audiência para o câmbio e olhar o lado positivo. A Operação Lava Jato não é novidade. Estamos passando por um momento significativo, mas devemos dar importância ao fato em si, não aos detalhes”, expôs.

Para o palestrante, é preciso ter cuidado com as previsões e as ideias vendidas, pois ele acredita não haver crise. “Temos que ter atitude positiva, mostrar que queremos trabalhar, buscar criatividade em coisas simples. As soluções estão dentro de nós, vamos fazer o princípio do contrafluxo, ver o que podemos tirar de proveito. A vida é cíclica, a constância é a morte, veja o eletrocardiograma”, comparou.

Em sua opinião, atuamos como cigarras, em referência à fábula “A Cigarra e a Formiga”, pois gastamos muito e ficamos sem recursos quando mais precisamos. Ele disse que deveríamos nos planejar melhor na época boa (como a formiga) para termos o que investir quando a fase ruim chegar. Dessa forma, se o faturamento cair, será acima do zero.

“A crise atual é política. É uma crise de confiança. Quem tem dinheiro, tem medo de gastar. O preço das coisas subiu, mas o dinheiro não desapareceu”, ressaltou. Herrmann disse que hoje existe um ténue equilíbrio entre oferta e demanda no setor de grãos. Por isso, 2016 provavelmente marcará o início de um novo ciclo de crescimento.

“A John Deere está investindo e espera, em 2017 e 2018, voltar ao patamar de 2013 e 2014”, finalizou. A ideia foi mandar os participantes do evento em poderados para casa. **Logweb**

WE KEEP MOVING YOU

- O Porto de Antuérpia não é seu parceiro comum para transporte. Com cada desafio ficamos mais motivados a servir melhor. Constantemente nos adaptando às suas necessidades, atingimos um distribuição mais rápida, logística mais inteligente, alfândega mais ágil, atividades realizadas de maneira sustentável e procedimentos mais claros. Soluções melhoradas que inspiram você. No Porto de Antuérpia ficar parado não é opção. Movimentando é.

Venha nos desafiar no
customerservice@portofantwerp.com

Nos siga em

www.portofantwerp.com/en/supplychainperspective



#portofantwerp

Everything is
Possible at the



**Port of
Antwerp**

Olha a SURPRESA
que a revista Logweb reservou
pra você na edição de junho!!!!

18ª Feira e Congresso
de Transporte e Logística

TRANSPO  **SUL**

**É a edição especial da TranspoSul -
Feira e Congresso de Transporte e Logística,
que será realizada em Porto Alegre/RS,
entre os dias 15 e 17 de julho/16.**

Grandes marcas e oportunidades de negócios circularão no evento, e ainda, em paralelo à Feira acontecerá o Congresso Técnico da TranspoSul, formado por palestras, painéis e seminários e com público estimado em torno de 4.000 congressistas, que buscam conhecimento relacionados ao transporte de cargas e logística. O evento é considerado o 2º maior na área de transporte e logística do Brasil.

Melhor momento para tratar de assuntos como Transportes Especiais - Cargas de Projeto, Escolta Armada e Seguradoras

Mas... tem mais:
Caderno sobre **Logística Farmacêutica**, uma ótima oportunidade, pois a revista é enviada aos principais executivos de logística das empresas farmacêuticas e seus distribuidores. Uma ótima oportunidade para mostrar a esse público o seu produto ou serviço.

NÃO ESPERE MAIS

A DATA DE FECHAMENTO É **26/05/2016**

REVISTA

Logweb

11 3964.3744 11 3964.3165

QUER MELHORAR A

LOGÍSTICA

DA SUA EMPRESA?



Prologis CCP **Caxias**

Rod. Washington Luiz, km 122, Duque de Caxias/RJ

**DISPONÍVEIS
PARA LOCAÇÃO**

34.000 m²

Módulos a partir de **10.000 m²**

Prologis CCP **Castelo 46**

Rod. Pres. Castelo Branco, km 46, Araçariquama/SP

**DISPONÍVEIS
PARA LOCAÇÃO**

54.500 m²

Módulos a partir de **14.000 m²**

+ 110.000 m² disponíveis
para construção



Prologis CCP **Cajamar III**

Rod. Anhanguera, km 38, Cajamar/SP

**DISPONÍVEIS
PARA LOCAÇÃO**

69.000 m²

Módulos a partir de **15.000 m²**

+ 206.000 m² disponíveis
para construção



SUPERE AS DIFICULDADES, EXPANDA HORIZONTES, **VENHA PARA A GLOBALSTAR**



SMARTONE™

GSP-1700

SPOT TRACE™

A **Globalstar** oferece serviços de telefonia e rastreamento **100% via satélite**. Fomos a primeira empresa a lançar uma segunda geração de satélites e contamos hoje com a constelação mais moderna do mercado.

GSP-1700 - Telefone móvel via satélite que te mantém conectado quando estiver fora da cobertura celular. Valores de serviço a partir de R\$ 1,50/minuto.

SMARTONE - Rastreador via satélite que permite configuração de diversas opções de intervalo de rastreio e obtenção de relatórios de performance.

SPOT TRACE - Rastreador satelital leve, pequeno e de fácil instalação. Excelente dispositivo de segurança para equipamentos e cargas de alto valor.

Suas operações não serão mais restritas por problemas de comunicação. Faça mais com a Globalstar. Saiba mais sobre os nossos serviços em Globalstar.com.br ou envie um email para atendimento@globalstar.com.br