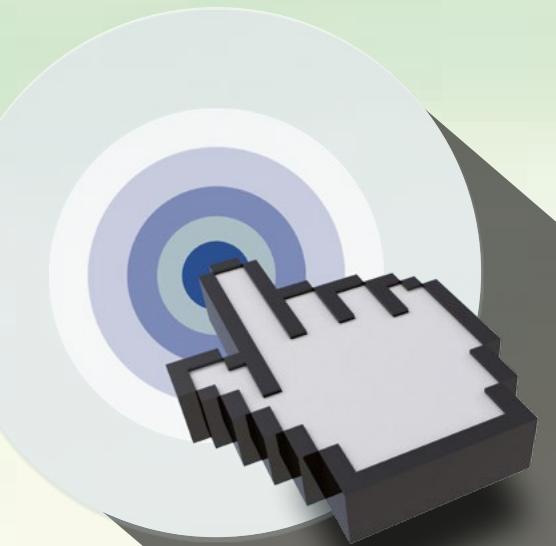


Logweb Digital



IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS



Implementos rodoviários em destaque

Imprescindíveis para a movimentação de cargas – “a maior parte da carga que circula pelo Brasil, seguramente acima de 60%, é transportada em implementos rodoviários” – tais implementos são destaque nesta *Logweb Digital*. O presidente da ANFIR faz um balanço da situação hoje, e aponta as tendências e perspectivas.

Também continuamos a destacar a Logística Setorial, agora com foco no “Mercado de Luxo”. São apontadas as características do segmento, bem como os “tabus”, entre outros temas.

Ainda damos destaque, como Mídia Oficial Digital da Movimat, a alguns expositores do evento, apontando, inclusive, os lançamentos. E mostramos um case da Copagaz, que adotou uma série de políticas sustentáveis na gestão da frota, bem como um estudo da Abiquim que mapeia fluxos logísticos de produtos químicos e identifica melhorias para os modais de transporte.

Tudo isto como complemento às matérias publicadas na versão impressa de *Logweb*, oferecendo um amplo leque de informações ao leitor.

Os editores

índice

Logweb Digital

- 4 **capa**
Implementos rodoviários: segmento perde dois terços do mercado apurado em 2014
- 6 **logística setorial**
Mercado de luxo: atuando com produtos sob medida e quase nunca com possibilidades de reposição imediata
- 12 **tecnologia**
Com plataforma de dados e inteligência artificial, TOTVS inicia nova era de inovação
- 14 **logística & meio ambiente**
Copagaz adota uma série de políticas sustentáveis na gestão da frota, incluindo monitoramento de emissões
- 18 **evento**
Como Mídia Oficial Digital, *Logweb* destaca alguns dos expositores da Movimat 2017
- 20 **mercado**
Estudo da Abiquim mapeia fluxos logísticos de produtos químicos e identifica melhorias para os modais de transporte
- 23 **local de trabalho**
Limpeza eleva produtividade e eficiência de armazéns e Centros de Distribuição

Braslift	3	Modern	21
Crown	5	Movimat	9
Fenatran	17	Retrak	7
Fronius.....	23	SZ Laboratórios...	24
GKL	13	TGA	11
MetalShop	15	TVH	22
MMT	19	Vinnig	10



Suplemento Digital da revista
impressa Logweb 182

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

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

Redação, Publicidade, Circulação e Administração

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

Diretor de Redação

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

Redação

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

Diretora Executiva

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

Diretor de Marketing

José Luiz Nammur
jl.nammur@logweb.com.br

Diretor Administrativo-Financeiro

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

Administração

Wellington Christian Borsarini
admin@logweb.com.br

Caroline Fonseca (Auxiliar Administrativa)

admin.2@logweb.com.br

Diretora Comercial

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

Fernanda Chiarello (Estagiária)
comercial.2@logweb.com.br

Gerência de Negócios

Cleo Brito - Cel.: 11 99666.9504
cleo@logweb.com.br

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
Luciano Rufatto
Luciano@tradefairs.com.br

Diagramação

Alexandre Gomes



Portal.e.Revista.Logweb



@logweb_editora



logweb_editora



Canal Logweb



Download do app



Download do app



LIBERTE-SE

DESCUBRA AS VANTAGENS DA LOCAÇÃO DE
EQUIPAMENTOS COM A BRASLIFT EMPILHADEIRAS



Sua empresa já pode contar com uma frota moderna e ajustada à sua demanda, sem interrupções e problemas com manutenção, **graças ao exclusivo Sistema Anjo da Guarda Braslift**. Tudo isso sem perdas com depreciação e dores de cabeça com problemas técnicos e mecânicos. **Maximize seus investimentos e aproveite as oportunidades, conte com a parceria de quem já é referência no mercado: BRASLIFT - A MARCA DA EMPILHADEIRA.**



- Monitoramento online
- Estrutura de fornecimento de peças
- Exclusivo carro oficina
- Oficina in company
- Atendimento rápido



BRASLIFT
EMPILHADEIRAS

TECNOLOGIA JAPONESA | 18 ANOS NO MERCADO | PROFISSIONAIS TREINADOS | VENDAS E LOCAÇÕES | ASSISTÊNCIA TÉCNICA MULTIMARCAS

- | | | |
|--------------------------------------------------------|----------------|--------------|
| • Matriz - Curitiba-PR: BR116 - Linha Verde, 18015 | CEP 81.690-300 | 41 3015 3822 |
| • Filial - Itajaí-SC: Rua Ver. Abilio Otavio Canto, 25 | CEP 88.307-390 | 47 3248 1055 |



Implementos rodoviários: segmento perde dois terços do mercado apurado em 2014

Os dados, relativos aos anos de 2015 e 2016, são da ANFIR, Associação que agrupa os fabricantes do setor. Só em 2016 o total de produtos emplacados recuou 29,8% do volume entregue ao mercado em 2015.

Os dois últimos anos foram muito difíceis para a indústria fabricante de implementos rodoviários. "Foram dois anos de queda acentuada do mercado, que prejudicou a maior parte das empresas do setor. Em 2016 o total de produtos emplacados recuou 29,8% do volume entregue ao mercado em 2015. Foram 61.996 unidades, ante 88.315 produtos. Em outras palavras, perdemos um terço de mercado. Já em 2015 o recuo no volume de emplacamentos com relação ao desempenho de 2014 foi de 44,76%. Na época os fabricantes de implementos rodoviários entregaram ao mercado 88.315 unidades, ante 159.870 produtos vendidos no ano anterior. Assim, no acumulado de retração, perdemos aproximadamente dois terços do mercado apurado em 2014."

A avaliação do segmento de implementos rodoviários é feita por Alcides

Braga, presidente da ANFIR – Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Fone: 11 2972.5577).

Perspectivas

Sobre as perspectivas para o segmento no médio e no longo prazo, Braga ressalta que em médio prazo o objetivo é reduzir as perdas do passado recente.

"No longo prazo – continua – estamos trabalhando junto ao governo e com a colaboração de outras entidades ligadas à indústria automotiva para criarmos condições para a retomada sustentável do crescimento do setor, seja por medidas específicas, seja pelo incentivo a outros setores da economia, que com sua atividade refletirão positivamente em nosso desempenho."

Além disto, outras medidas poderiam



Braga: "Estamos trabalhando junto ao governo e com outras entidades ligadas à indústria automotiva para criarmos condições para a retomada do crescimento do setor"

o desempenho do setor. O presidente da ANFIR cita uma: incentivar a economia como um todo sempre traz reflexos positivos ao setor de implementos rodoviários.

A maior parte da carga que circula pelo Brasil, seguramente acima de 60%, é transportada em implementos rodoviários. Isso significa que a retomada da economia nos mais variados setores acarreta em au-

mento de atividade para a indústria de implementos rodoviários. Assim, medidas que ajudem a aquecer a economia com toda certeza trarão benefícios a esta atividade.

Afinal, como destaca Braga, a falta de acesso ao crédito é um dos fatores que prejudicam o desempenho do setor. "Dinheiro para emprestar existe, mas as condições não são favoráveis."

Outro fator que prejudica o desempenho do setor é o desaquecimento geral da atividade econômica. A indústria de implementos rodoviários está





atrelada ao desempenho dos demais segmentos produtivos.

Tendências

O presidente da ANFIR também aponta as tendências do setor, em termos de novos nichos de mercado.

"A tendência é de surgirem produtos cada vez mais vocacionados e eficientes. As operadoras logísticas estão cada vez mais focadas na redução de tara e aumento da carga útil de peso e volume e a indústria está atenta a essa demanda."

Quanto às tendências em termos de tecnologia aplicada aos implementos, Braga destaca que um dos aspectos é a utilização de novos materiais, como polímeros. Outro é a aplicação de novos sistemas e equipamentos que tornem o transporte e manuseio de carga mais seguro e eficiente, conferindo às operações logísticas mais qualidade.

logweb

Fonte: Anfir - Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários

EMPLOCAMENTO DO SETOR									
	Jan/Dez 2014	Jan/Dez 2015	%	Jan/Dez 2015	Jan/Dez 2016	%	Jan/Jun. 2016	Jan/Jun. 2017	%
Reboques e Semirreboques (Família)									
Basculante	10.277	4.984	-51,50	4.984	3.795	-23,86	2.047	1.815	-11,33
Porta Conteiner	2.401	1.289	-46,31	1.289	715	-44,53	401	372	-7,23
Graneleiro/Carga Seca	15.693	7.985	-49,12	7.985	6.428	-19,50	3.763	2.395	-36,35
Canavieiro	2.963	1.178	-60,24	1.178	1.550	31,58	1.148	893	-22,21
Baú Carga Geral	5.259	2.635	-49,90	2.635	1.455	-44,78	645	938	45,43
Carrega Tudo	1.766	1.185	-32,90	1.185	841	-29,03	387	376	-2,84
Dolly	2.609	1.312	-49,71	1.312	1.327	1,14	797	656	-17,69
Especial	1.598	999	-37,48	999	803	-19,62	452	292	-35,40
Transporte de Toras	2.298	1.805	-21,45	1.805	1.304	-27,76	642	672	4,67
Baú Frigorífico	1.552	921	-40,66	921	640	-30,51	306	337	10,13
Baú Lonado	3.150	1.798	-42,92	1.798	1.486	-17,35	575	732	27,30
Silo	599	234	-60,93	234	123	-47,44	65	62	-4,62
Tanque Carbono	4.833	2.725	-43,62	2.725	2.124	-22,06	1.042	1.044	0,19
Tanque Inox	1.504	615	-59,11	615	571	-7,15	342	205	-40,06
Tanque Alumínio	27	5	-81,48	5	25	400,00	14	13	-7,14
TOTAL	56.529	29.670	-47,51	29.670	23.187	-21,85	12.626	10.802	-14,45
Carrocerias Sobre Chassis (Família)									
Graneleiro/Carga Seca	29.507	18.884	-36,00	18.884	12.075	-36,06	6.107	4.547	-25,54
Baú Alumínio/Frigorífico	36.503	22.799	-37,54	22.799	16.660	-26,93	7.768	6.295	-18,96
Baú Lonado	1.116	431	-61,38	431	201	-53,36	104	79	-24,04
Basculante	16.041	5.505	-65,68	5.505	2.715	-50,68	1.509	889	-41,09
Betoneira	1.508	559	-62,93	559	296	-47,05	193	65	-66,32
Tanque	5.859	2.923	-50,11	2.923	1.678	-42,59	832	696	-16,35
Outras/Diversas	12.807	7.544	-41,09	7.544	5.184	-31,28	2.706	1.939	-28,34
TOTAL	103.341	58.645	-43,25	58.645	38.809	-33,82	19.219	14.510	-24,50
Total Geral Mercado Interno (Implementos)									
TOTAL	159.870	88.315	-44,76	88.315	61.996	-29,80	31.845	25.312	-20,51
Mercado Externo (Exportações) (Novembro)									
TOTAL EXPORTAÇÕES	3.453	2.999	-13,15	2.944	3.631	23,34	1.466	1.562	6,55

Obs.: Poderão acontecer alterações nas famílias, sem prévio aviso.

MOVIMENTE MAIS POR MUITO MENOS

TRANSPALETEIRA ELÉTRICA SÉRIE WP



EM ATÉ 10X SEM JUROS

CARREGADOR E BATERIA INTEGRADOS

5 ANOS DE GARANTIA*

A transpaleteira elétrica da Série WP é equipada com um motor fabricado pela Crown, coberturas de aço e nosso Timão X10™, recursos esses que aumentam a produtividade, reduzem os custos e melhoram o desempenho.

Para mais informações

ligue (11) 4585 4040 ou visite crown.com

*1 ano de garantia total do equipamento e 5 anos para a solda do garfo e unidade de tração. Parcelamento sujeito à análise de crédito. Imagem meramente ilustrativa.



Mercado de luxo: atuando com produtos sob medida e quase nunca com possibilidades de reposição imediata

Por fatores como este e, sobretudo, pelas exigências dos clientes, a logística neste segmento deve ser única, e não tratada através de caixas entrando e saindo de um armazém.

O mercado de luxo é totalmente voltado à exclusividade de produtos. Neste sentido, todo projeto logístico deve obedecer à mesma premissa.

"Podemos afirmar que o cenário deste mercado trabalha com produtos sensíveis ao toque e, ao mesmo tempo, vibrantes e poderosos aos olhos dos consumidores. Os cuidados aos detalhes, desde a concepção do projeto até a execução operacional, devem ser levados aos mais altos patamares de excelência."

Esta análise das características do mercado de luxo é feita por Adrian da Silva Vitor Moraes, gerente de operações da Columbia (Fone: 11 3330.6700), que atua com gerenciamento de transporte rodoviário, aéreo doméstico e cabotagem. Moraes lembra, também, que esse mercado não trata a logística através de caixas entrando e saindo de um armazém, mas, sim, de produtos muitas vezes sob medida, e quase nunca com possibilidades de reposição imediata.

"Neste segmento, os grandes players do mercado têm como maior preocupação a

imensa variedade de itens que possuem uma vida útil curta. A falta de estoque pode causar grandes prejuízos para a marca. A falta de seu produto em distribuidores, lojas e outros fragiliza toda a ação de marketing que promove uma imagem de excelência e know-how. Sendo assim, o acompanhamento rigoroso é essencial para o bom andamento das operações", acrescenta Leonardo Tavares, executivo comercial da Pront Cargo Logística Personalizada (Fone: 11 2626.2815). A empresa oferece transporte rodoviário e aéreo.

Tavares é complementado por Carlos Candal Neto, diretor da TSV Transportes (Fone: 11 2954.7778), que aponta, também, que cuidado com Gerenciamento de Riscos, segregação de mercadorias no armazém, limpeza e disciplina nos processos de transporte são itens necessários para uma entrega perfeita. A empresa atua com transporte rodoviário.

"O segmento de luxo tem crescido muito no Brasil e, curiosamente, não foi muito afetado pela crise. Aproveitando esse crescimento, a Braspress criou uma divisão para atender esse mercado – a Aeropress Personnalité, cujos diferenciais estão voltados ao mercado de luxo e suas peculiaridades, que vão desde necessidades de agendamentos, horários rígidos de coleta e entrega, cuidados especiais com as encomendas, até o controle automático e diário de operações reversas nas lojas", aponta, agora, Giuseppe Lumare Júnior, diretor comercial

da Braspress (Fone: 11 2188.9000) – que oferece transporte rodoviário e aéreo.

Expertise

Como se pode perceber, operar neste segmento exige certa expertise por parte dos OLs e das transportadoras.

Moraes, da Columbia, enfatiza que conhecer o mercado de luxo e traduzir os va-

lores da marca na cadeia logística são alguns dos principais aspectos para iniciar uma boa operação.

As condições de armazenagem devem estar ligadas à percepção do cliente sobre como o OL determina os devidos cuidados com o produto. Além disso, a capacitação profissional do pessoal que manipula os itens deve ser avaliada e mantida ao longo de toda a cadeia.

Na grande maioria das vezes – continua o gerente de operações da Columbia –, o WMS precisa ser customizado e o OL deve providenciar algumas adaptações para assegurar eficiência e controle nos processos.

"O mercado de luxo tem características de exclusividade – itens únicos – e alto fracionamento no caso de produtos cosméticos e perfumaria. Uma malha logística organizada para enfrentar os desafios da cidade também é fundamental", completa Moraes.

Candal Neto, da TSV Transportes, também avalia a expertise necessária para



Lumare Júnior, da Braspress:
"O principal atributo para atuar no mercado de luxo é ter capacidade de customizar os serviços"

Deixe a RETRAK movimentar seus produtos



Transpaleta
Elétrica
2,75t



Empilhadeira
Elétrica Patolada
1,6t



Empilhadeira
Elétrica Retrátil
2,0t



Empilhadeira a
Combustão de Contrapeso
2,5t



Empilhadeira Elétrica
de Contrapeso
2,0t



Empilhadeira Linde
até 18,0t

 **Retrak®**
Aluguel de Empilhadeiras

(11) 2431-6464
www.retrak.com.br





atuar no segmento por este caminho: é preciso ter alto volume de clientes semelhantes, com a intenção de criar sinergias, por exemplo, efetuar entregas em shoppings.

"O principal atributo de especialidade para atuar no mercado de luxo é ter capacidade de customizar os serviços. Essa é a condição de possibilidade e o principal componente do sucesso nesse mercado. Um cliente que atua focado no 'luxo' visa uma diferenciação e deve ser tratado como único, isto é, espera e deve obter resposta ao que anseia, estando ciente de que receberá o que precisa e pagará por isso. Ou seja, ao pedir o que precisa e obter o aceite de seu desejo, deverá aguardar que o transportador desenhe o processo, custeie os insumos envolvidos e apresente as tarifas necessárias para manter os serviços conforme o solicitado", comenta Lumare Júnior, da Braspress.

De fato, as empresas do segmento de luxo são altamente dependentes de seus fornecedores e subcontratados, e caso a cadeia de suprimentos/produção não esteja alinhada, é necessário ter a capacidade de atuar de maneira impecável no atendimento de demandas emergenciais geradas por atrasos na mesma. Ainda segundo Tavares, da Pront Cargo, atender esse segmento de maneira convencional não é o suficiente – afinal, esses clientes não são convencionais.

Importância dos OLs e transportadoras

Pelas características do segmento apontadas, há de se ter em mente que é grande a importância e responsabilidade do OL e da transportadora, como forma de garantir a entrega do produto final em perfeitas condições.



Tavares, da Pront Cargo: As empresas do segmento de luxo são altamente dependentes de seus fornecedores e subcontratados

O gerente de operações da Columbia ressalta que determinar os aspectos de qualidade, tanto nos movimentos de armazenagem, quanto de transportes, assegura um melhor atendimento e aproveitamento de recursos.

"Um OL com um sistema de gestão bem empregado garante que os níveis de qualidade do produto à embalagem sejam respeitados, garantindo uma manipulação correta do produto até a entrega."

Ainda segundo Moraes, definir padrões de qualidade de acordo com o embarcador permite agregar valores e níveis de serviços adequados, gerando a expertise necessária para que o OL execute, dentro da cadeia, o compromisso da entrega perfeita.

"Visibilidade e transparência também são aspectos fundamentais para garantir o correto gerenciamento dos serviços, incluindo muitas vezes a integração do embarcador nas particularidades logísticas da sua própria cadeia de abastecimento. Também pode ser de extrema importância patrocinar encontros e workshops, permitindo que o embarcador enxergue, além do pedido atendido, as facilidades e dificuldades do seu negócio, promovendo, assim, uma integração constante e troca de experiências para aprimorar continuamente o sistema logístico", complementa o gerente de operações da Columbia.

De fato, Lumare Júnior, da Braspress, diz que a condição prévia para prestar serviços ao mercado de luxo é compreender com precisão as demandas, nas quais se inclui o extremo cuidado com os produtos, que são, no mais das vezes, únicos, buscando criar processos nos quais não só se cumpram os prazos combinados, mas sobretudo da maneira esperada. "Os clientes do segmento de luxo, além de preocupados com sua imagem e disponibilidade

do produto, têm como ponto primordial atender todas as expectativas específicas de produtos que, muitas vezes, são feitos sob medida, logo, cabe ao transportador treinar uma equipe que seja capaz cuidar de todo o processo, dando atenção aos mínimos detalhes", complementa Tavares, da Pront Cargo. Ou, agora segundo Canadal Neto, da TSV Transportes: "garantir a qualidade da entrega na mesma intensidade em que o seu consumidor está disposto a comprar".

Garantindo o bom relacionamento

Dadas às características do segmento, quais os fatores que podem garantir um bom relacionamento entre o embarcador e o prestador de serviços de transporte e armazenagem?

O diretor comercial da Braspress volta a falar da importância de atender a um cliente diferenciado. Diz ele que nesse mercado prevalece uma relação na qual se busca atender ao que o cliente quer, ou seja, se faz um desenho do serviço. "Não que não existam padrões nos quais o transportador deva incluir uma gama de clientes, os padrões existem, mas sempre haverá particularidades que deverão ser consideradas na prestação dos serviços. O relacionamento é tanto melhor quanto mais o transportador entender seu papel de provedor de soluções sob medida ao cliente", diz Lumare Júnior.

Processos e atividades bem definidos entre embarcador e operador, bem como a participação do embarcador ao longo do desenvolvimento do projeto são fatores chaves para estreitar o relacionamento, diz, agora, o gerente de operações da Columbia.

Moraes lembra que as operações no mercado de luxo são praticamente bútiques dentro de um armazém. Cada projeto é único, pois a linguagem e aspectos da marca influenciam diretamente na percepção do serviço e da qualidade da entrega.

 /Movimat

16 a 19
OUTUBRO
2017



Intralogística



Multimodalidade



Sistemas
de Gestão

VENHA PARA
A MOVIMAT!

[www.
EXPO
movimat
.com.br](http://www.expo-movimat.com.br)

► AGORA EM NOVO LOCAL
SÃO PAULO EXPO - SP - BRASIL

Organização e Promoção:

 Reed Exhibitions
Alcantara Machado

CARREGADORES DE BATERIA DE ALTA FREQUÊNCIA



**Maior vida útil das baterias
Peso reduzido (5kg)
Uso a bordo ou fora do veículo**

COMPONENTES PARA VEÍCULOS ELÉTRICOS



www.vinnig.com.br
e-mail: comercial@vinnig.com.br
fone: (21)3264-4761

logística setorial



As rotinas operacionais devem estar fixadas em regras claras e procedimentos adequados, submetidos a revisões a cada alteração de requisito do cliente.

É preciso discutir a performance e o atendimento dos SLAs periodicamente e determinar uma governança operacional alinhada às expectativas do embarcador, continua Moraes. A dinâmica deste mercado permite que os volumes sejam mais flat e pouco sazonais, mas o OL precisa estar atento às demandas pontuais, como campanhas e trocas de coleções. "A transparência nas informações, o bom atendimento e a personalização de atuação operacional são essenciais para manter o bom relacionamento e vislumbrar um crescimento da parceria, tendo em vista que o segmento está em expansão", resume Tavares, da Pront Cargo.

Candal Neto, da TSV Transportes, complementa este tópico destacando alguns fatores que podem garantir um bom relacionamento entre o embarcador e o prestador de serviços de transporte e armazenagem exclusivamente neste segmento: gerenciamento de informações rápido e tratativas de ocorrências no ato da entrega, dificultando ao máximo o retorno de mercadorias e o trânsito desnecessário dos produtos.

Problemas do setor

"Nesse segmento, tudo o que pode ser considerado problema tem potencial para virar diferencial de atendimento do transportador. Esse mercado, apesar de pequeno, gera tarifas muito expressivas, logo, o cliente demanda serviços sob medida e paga por eles. Não é incomum, por exemplo, se ter que fazer entregas apenas ao estoquista da loja, cuja função é cuidar das preciosas mercadorias para evitar perdas e avarias, já que os estoques são pequenos

e concentram alto valor mercantil."

O comentário é de Lumare Júnior, da Braspress, falando sobre os maiores problemas enfrentados na entrega das mercadorias neste segmento.

Na visão de Moraes, da Columbia, o last mile e a logística reversa ainda são grandes desafios, principalmente pela tendência de grandes marcas habilitarem suas operações pelo e-commerce.



Moraes, da Columbia: Conhecer o mercado de luxo e traduzir os valores da marca na cadeia logística são aspectos para iniciar uma boa operação

As limitações da estrutura logística nas lojas competem com a necessidade de uma entrega eficiente e de alta qualidade, uma vez que as grandes marcas estão situadas em shoppings de alto padrão, onde as condições estruturais para recebimento das mercadorias são mais difíceis e exigem cuidados redobrados, pois até a embalagem externa destes produtos necessita de total integridade.

"Podemos também citar – continua o gerente de operações da Columbia – a condição do trânsito nas grandes capitais, o que é mais um desafio para atender aos agendamentos das entregas, muitos em horários comerciais."

Tavares, da Pront Cargo, também lembra que, em sua grande maioria, os produtos de luxo são produzidos fora do Brasil. Ao serem importados se deparam com uma atuação alfandegária precária e uma legislação tributária confusa que, por diversas vezes, gera uma morosidade fora do aceitável e atrapalha todo o resto da cadeia de distribuição. "Além disso, a crescente escassez dos voos das malhas das companhias aéreas nacionais e superlotação contribuem para fragilizar o processo."

Candal Neto, da TSV Transportes, completa os problemas do setor apontando a alta exigência dos destinatários e a necessidade de um ótimo processo de Gerenciamento de Riscos.



Tabus

Num nicho de mercado peculiar, não devem faltar tabus em termos de logística.

"O mercado de luxo é tudo o que dizem dele. Ou seja, o tabu é real: são clientes exigentes, extremamente ciosos das regras estabelecidas por eles mesmos de como as entregas devem ser realizadas e não aceitam falhas. Por outro lado, os produtos são mesmo muito caros e os fretes bastante altos, mas a rentabilidade do transportador não chega a ser tão grande como se pensa, já que não há escalas significativas e há custos específicos que não podem ser reduzidos sem comprometer os resultados como um todo", aponta Lumare Júnior, da Braspress.

Já Moraes, da Columbia, enfatiza que as demandas por serviços de valor agregado (VAS) também são uma

característica do segmento. Uma vez que a preparação de produtos e kits é executada na recepção do produto no armazém e na saída para as lojas, o serviço de valor agregado foi uma necessidade deste mercado que precisou ser incorporada pelos OLs.

"O grande desafio era 'como' executar, uma vez que produtos sensíveis ao toque precisavam ser manipulados fora de suas unidades de movimentação, seja a caixa do próprio produto ou até mesmo um cabide, para afixar uma etiqueta, incluir um cartão e até mesmo alterar a caixa original do produto para atender a uma campanha ou promoção."

O gerente de operações da Columbia continua: "imagine executar uma atividade de inserção de papel de seda de forma que crie um determinado desenho geométrico para receber o produto em uma caixa específica. Parece simples?

Em uma caixa, sim. E quando falamos em milhares, que precisam atender ao mesmo padrão"?

Moraes completa dizendo que esse tipo de serviço ganhou espaço com mão de obra especializada, local específico, material devidamente dimensionado, instruções claras para o manuseio dos produtos, identificação dos aspectos de qualidade e correções. "Hoje é possível integrar esses serviços na movimentação e armazenagem, aumentando as possibilidades do OL na prestação de serviços e assegurando um bom atendimento ao cliente final."

Como se pode notar, mais e mais empresas vêm se estruturando visando apresentar um atendimento diferenciado. "Acredito que deixar de ver esse mercado como algo comum é a quebra de tabu necessária", finaliza o executivo comercial da Pront Cargo. 

TGA

SOMOS MAIS QUE LOGÍSTICA

ATUANDO EM TODA A CADEIA LOGÍSTICA COM:

- Movimentação rodoviária de cargas nacionais e internacionais FTL , LTL, FCL e LCL
- Armazenagem & Distribuição
- Cross-docking
- Montagem de kits e conjuntos
- Paletizadora automatizada de última geração (SIAT F1-M)
- Transferência entre fábricas com veículos dedicados

+55 11 3464-8181 | www.tgalogistica.com.br | facebook.com/TGALogistica | [@TGALogistica](https://twitter.com/TGALogistica)

TGA
Sua Meta é Nossa Rota



Com plataforma de dados e inteligência artificial, TOTVS inicia nova era de inovação

Todos os nichos de mercado, independentemente do tamanho, estão sendo transformados pela revolução digital, não tem como fugir. Pensando nisso, a TOTVS (Fone: 0800 7098100) lançou a Carol, plataforma de inteligência artificial (IA) que "aprende" com os dados inseridos e ajuda os administradores de empresas de qualquer segmento e porte a tomar ações assertivas. A ferramenta também atua como uma assistente virtual, respondendo perguntas e oferecendo insights de negócios.

Uma das aplicações desenvolvidas com a plataforma de IA foi com a Bematech, empresa do Grupo TOTVS de dispositivos inteligentes e Internet das Coisas (IoT). Partindo do Bemacash, solução para ponto de venda voltada aos micro e pequenos varejos, a Carol passou a receber dados das vendas realizadas pelos clientes através de componentes de IoT. Com milhões de recibos sendo processados por dia, a primeira ação tomada pela plataforma é o saneamento e a qualificação desses dados. Por exemplo, somente o produto Coca-Cola foi registrado de 986 formas diferentes pelos estabelecimentos analisados. Utilizando técnicas de deep learning, algoritmos genéticos e redes neurais, a tecnologia consegue entender que todos são refrigerantes produzidos pela mesma empresa com diferentes sabores e tamanhos.

O próximo passo então é utilizar o engine de machine learning para levar insights de negócios a esses comércios.

Transformação digital



Impulsionada pelas mudanças de comportamento da sociedade, a TOTVS estruturou a sua transformação digital em uma jornada de quatro anos, iniciada em 2015, dividida em três pilares. O primeiro dele é Cultura e Ambiente, que tem o colaborador no centro da inovação. Segundo a empresa, para que o colaborador ajude a construir uma nova empresa, ele precisa viver a inovação internamente. Para isso, a companhia investiu em uma nova sede, com mais de 65.000 m², na Zona Norte de São Paulo, inspirada em modernas companhias do Vale do Silício. A ideia foi criar um novo layout e priorizar a tendência de espaços abertos, com grandes áreas de trabalho, sem divisórias, para promover a livre circulação de pessoas, o compartilhamento de ideias e a produção de conhecimentos.

O segundo pilar é Processo e Atendimento. Para a empresa, oferecer um atendimento mais rápido e simples aos clientes é outra prioridade. Alinhada ao

modelo de negócios disruptivos, sem intermediações e com possibilidade de escalar, a TOTVS oferece uma nova plataforma digital, que vai além de ser um e-commerce. É um novo jeito de desenvolver e entregar softwares de gestão (ERP), 100% na nuvem e de mais serviços agregados.

O terceiro e último pilar é Oferta e Portfólio. "Não dá para mudar isso tudo e continuar vendendo os mesmos produtos. Precisamos inovar e oferecer soluções aderentes às necessidades dos nossos clientes, que precisam atender, também, aos novos comportamentos dos seus próprios clientes", expõe Cosentino.

Para atender a essas novas demandas, a companhia tem investido em soluções mobile, cloud, cognitivas e baseadas em inteligência artificial. O foco, de acordo com a marca, é oferecer uma maior conveniência aos clientes para que eles possam ter acesso a tecnologias cada vez mais leves, de forma simples e rápida.



Desta forma, os empresários podem entender como eles estão se saindo no seu segmento em comparação aos concorrentes da região, qual a previsão de vendas baseada em eventos externos, como clima e feriados, e até planejar uma expansão.

À medida que a plataforma recebe novos dados, mais ela aprende e conhece melhor aqueles setores. A capacidade infinita de aprendizado também é acelerada a partir das APIs abertas da ferramenta, permitindo que qualquer pessoa ou empresa ensine novas habilidades e crie modelos em cima da Carol. Assim, conforme alguém a ensina, os demais clientes também se beneficiarão dessa inteligência, abreviando a evolução e os benefícios do uso da inteligência artificial. Vale lembrar que os dados são propriedade dos clientes, mas há informações públicas que podem ser disponibilizadas de forma agrupada.

Este aprimoramento constante permitiu a criação de outra aplicação da IA ao Bemacash: o auxílio a processos extremamente complexos, especialmente para pequenos empresários, como

a especificação de produtos e serviços. Definir por quanto vender determinada mercadoria depende de diversas análises, como mercado-alvo, concorrência,



Cosentino: "Não acreditamos em soluções genéricas. Por isso, temos cientistas de dados atuando juntamente a cada um dos segmentos"



Goetten: "O futuro é a combinação entre soluções e plataformas simples e modernizadas em conjunto com inteligência artificial e pessoas"

custos, sazonalidade, entre outros fatores. Com a Carol, ao criar um novo produto no Bemacash, o cliente vai receber uma notificação dentro do próprio software com sugestão de preço, de forma instantânea.

Vicente Goetten, diretor executivo do TOTVS Labs, diz que aos poucos todas as soluções da empresa incluirão ciência de dados e inteligência artificial. "No entan-

to, continuamos precisando de pessoas para garantir que os modelos sejam frequentemente melhorados e que a máquina aprenda constantemente. Portanto, o futuro é a combinação entre soluções e plataformas simples e modernizadas em conjunto com inteligência artificial e pessoas", afirma.

Para Laércio Cosentino, CEO da TOTVS, o contexto da plataforma está nas ferramentas segmentadas. "Não acreditamos em soluções genéricas. Por isso, temos cientistas de dados atuando juntamente a cada um dos segmentos com o objetivo de desenvolver soluções verticalizadas powered by Carol e, assim, resolver os problemas de cada setor e aumentar a capacidade dos nossos clientes", reforça.

Após dois anos de desenvolvimento, pesquisas e testes, a Carol continuará sendo enriquecida para ser disponibilizada em definitivo ao mercado até o final do ano, com mais habilidades e para diversos segmentos. Alguns dos setores que podem se beneficiar da solução são: agricultura, varejo, turismo, manufatura e educação. **Logweb**

RAMPA MÓVEL

MOVIMENTE SUAS CARGAS COM A RAMPA MÓVEL GKL.

www.rampamovel.com.br

Power 12 ton

custom 7 ton

rampa móvel 7 ton



GKL - INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA.

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

email: gkl@gkl.com.br

site: www.gkl.com.br



Copagaz adota uma série de políticas sustentáveis na gestão da frota, incluindo monitoramento de emissões

Como empresa em expansão, a Copagaz (Fone: 11 2163.3900) tem um cuidado cotidiano em monitorar e buscar rotas inteligentes para uma frota em crescimento. Implantada em 2013, a roteirização da frota de autotanques da companhia se consolidou. De 2014 para 2015, o número de toneladas de GLP transportadas em autotanques aumentou 6%. Mesmo com essa alta, a distribuidora reduziu em 357,884 toneladas de CO₂ as emissões de gases de efeito estufa (GEE), já que a medida aumentou o controle e diminuiu perdas operacionais, como de consumo de combustível – redução de mais de 130 mil litros de diesel e quilometragem percorrida –, com queda de mais de 350 mil quilômetros rodados. Para esse ano, o plano é expandir a iniciativa para o controle da frota de GLP envasado.

As ações de sustentabilidade relacionadas ao seu core business – a logística da distribuição de um produto de primeira necessidade a milhares de lares Brasil afora – não param por aí. Após tornar-se a pioneira no setor de GLP – popularmente conhecido como gás de cozinha – na criação de um inventário de emissões, em 2012, a Copagaz amplia suas ações “verdes”. Tendo a sustentabilidade como mote principal de suas operações desde a sua fundação, em 1955, a quinta maior distribuidora de GLP do país passou a realizar medição das emissões da frota de revendedores. Por meio de ferramenta web, as revendas disponibilizaram, a cada mês, informações sobre combustível utiliza-

do, distância percorrida, volume e gasto de combustível, para cada um de seus veículos.

Também outras ações foram tomadas pela empresa em relação ao meio ambiente: submissão das frotas própria e terceirizada a aferição veicular em 15 filiais. Mais de 350 aferições foram feitas ao longo do ano passado, apresentando aprovação de cerca de 90% dos veículos; manutenção do programa de renovação – a cada cinco anos para os caminhões Bob-tail (para abastecimento do setor industrial) e dois anos para os demais. O investimento total nesta iniciativa é de cerca de R\$ 8 milhões por ano.

Problemas na distribuição

Além das ações da empresa em prol da preservação do meio ambiente, Everaldo Vaz, gerente de logística da Copagaz, aproveita para destacar os maiores problemas enfrentados na distribuição pelo Brasil.

“Principalmente as questões de mobilidade urbana, restrições de horários de tráfego, de áreas e vias que comprometem a roteirização. Além desses, podemos apontar também como fator prejudicial a má qualidade do asfalto nas estradas brasileiras, que provoca aumento nas frenagens e aceleração dos caminhões, causando, assim, mais desperdício de diesel e emissões



Vaz: Com a implantação da roteirização inteligente, houve redução dos custos por conta da diminuição da quilometragem rodada, contribuindo com o meio ambiente

de gases de efeito estufa – nocivos ao meio ambiente. Essas variáveis geram problemas na operação, que se não forem observadas, acarretam atrasos nas entregas e, consequentemente, reclamação dos clientes. Esses problemas também ocorrem internamente, pois com problemas de mobilidade fatalmente teremos custos relacionados às horas extras.”

As soluções a estes problemas, ainda segundo o

gerente de logística da Copagaz, passam por vários caminhos. As restrições são elaboradas pelo poder público e as maiores dificuldades encontradas são na esfera municipal, por meio da criação de leis que prejudicam a distribuição de produtos como o GLP, especificamente no caso da empresa – um produto de primeira necessidade para os milhões de lares brasileiros. São legislações, principalmente, com foco na restrição da circulação de carga perigosa tendo em vista a preocupação em mitigar o risco de acidentes.

“Entendo que os gestores técnicos das esferas municipais poderiam montar um grupo de discussão e envolver profissionais das áreas de transporte e logística para identificar as dificuldades do segmento e buscar soluções em conjunto, que atendam a todos os lados de forma a manter a segurança da população, sem prejudicar a distribuição.”

A AMÉRICA DO SUL CONTA COM A ORGANIZAÇÃO DA METALSHOP.

Há 26 anos a MetalShop leva organização para empresas que precisam de um sistema de armazenagem prático e seguro. Toda a América do Sul conta com sua qualidade e, no Brasil, 29 escritórios de representação comercial garantem maior agilidade no atendimento. Entre em contato com a MetalShop e uma equipe de assessoria com engenheiros e técnicos estará pronta para desenvolver soluções personalizadas e práticas para sua empresa também.



**PORTA PALETES
DRIVE-IN / THROUGH
ESTANTEIA
AUTOSERVIÇO**



| WWW.METALSHOP.COM.BR



PE 81 3452.6500 SP 11 99650.3794





Vaz explica, ainda, como a empresa analisa cada problema e toma as decisões – através dos indicadores que são apresentados para a diretoria e os acionistas.

"Por meio desses indicadores traçamos as ações, tendo em vista mitigar os custos da operação. As áreas envolvidas para essas ações são definidas no momento que analisamos os gargalos. Elas podem ocorrer com as áreas que integram a parte interna da operação, bem como com a área comercial, que é fundamental para alinhar junto aos clientes as estratégias que a Copagaz adota, tendo em vista a redução das despesas, sem afetar a qualidade e eficiência na distribuição de um produto, presente em 100% do país."

Diante dos cenários negativos de altos custos de distribuição, a logística da Copagaz mapeou os indicadores com o objetivo de melhorar a sua operação a longo prazo. Com destaque para as seguintes medidas: melhoria na preventiva dos veículos, que teve como resultado a diminuição de parada dos caminhões; desenvolvimento de calendário de entrega – foram criados

diferentes horários para as equipes com o objetivo de preencher as entregas, sem causar horas extras; as mudanças na operação ocorrem, também, nas questões de carregamento, pesagem e emissão de nota fiscal, onde passaram a deixar os veículos preparados para o próximo dia e com isso anteciparam a saída dos caminhões para as entregas; investimento em balanças de pesagem em alguns dos plants para pesar os caminhões e emitir as notas antes de o veículo partir para entrega e quando retornar para o plant. Antes, esta ação ocorria fora, em um terceiro, o que trazia perda de tempo para deslocamento para este local da pesagem; contratação de motorista/manobrista, responsável por abastecer o caminhão, carregá-lo, pesar e conferir o peso na balança própria. Esse profissional agiliza o processo operacional, na medida em que valida o volume da carga e entrega para a equipe que sairá para efetuar as entregas aos revendedores; adequação das rotas com tamanho/capacidade da carga dos caminhões, evitando, assim, idas e voltas para reabastecimento da carga;

criação de bolsões de entrega com raios de distribuição que variam de filial para filial, otimizando, assim, a distância a ser percorrida; a política da Copagaz de renovação de frota a cada seis anos foi fundamental para manter a frota em condições de segurança e com possibilidade de a empresa exercer uma melhor preventiva de manutenção na operação.

"Porém, o maior ganho foi na roteirização inteligente, com a aquisição do sistema roteirizador, que possibilitou identificar que os clientes poderiam receber gás em um intervalo maior de tempo. Essa ação, especificamente, foi fundamental para a melhoria do processo operacional, além de ter proporcionado a otimização das frotas e, consequentemente, nos dar um ganho na operação. Com essa otimização, conseguimos suportar aumento da venda sem precisar comprar caminhões para esse fim. Além disso, como fruto da implantação da roteirização inteligente, tivemos redução dos custos por conta da diminuição da quilometragem rodada e, consequentemente, no consumo de óleo diesel, contribuindo, assim, com o meio ambiente na questão de redução de emissão de CO₂", completa Vaz.

Benefícios alcançados

O gerente de logística da Copagaz também relaciona os benefícios alcançados com estas medidas: reduzir os custos operacionais com a distribuição e manutenção dos caminhões, tornar a distribuição ainda mais eficiente, evitar deslocamentos desnecessários e sobreposição de viagens – um total de 367 mil quilômetros deixaram de ser rodados de forma desnecessária, com uma economia de combustível de 132 mil litros de diesel ao longo de 2016, mesmo em um cenário positivo com 6% do aumento nas vendas. E ainda a redução nos custos relacionados às horas extras. 



FENATRAN

21º SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS

A ROTA DIRETA PARA SEUS NEGÓCIOS

16-20
OUTUBRO
2017

13:00 ÀS 21:00

NOVO LOCAL
SÃO PAULO EXPO

GARANTA JÁ A
SUA CREDENCIAL,
VENHA PARA A FENATRAN 2017

PARA SE CREDENCIAR ACESSE O SITE
OU UTILIZE O QR CODE.

WWW.FENATRAN.COM.BR



Iniciativa:



Apoio Institucional:

Organização e Promoção:





Como Mídia Oficial Digital, Logweb destaca alguns dos expositores da Movimat 2017



A revista Logweb é Mídia Oficial Digital da Movimat 2017 – Salão Internacional da Logística Integrada, que acontece no período de 16 a 19 de outubro próximo, em São Paulo, SP. E como tal, destacamos alguns dos expositores do evento.

Over Flash Informática

Esta é a primeira participação da Over Flash Informática (Fone: 11 4193.1043) na Movimat. "O motivo que nos levou a participar foi o fato de estarmos lançando nosso sistema de software para empresa de logística, e esta feira, por representar parte do setor, nos servirá como uma primeira vitrine para exposição dos nossos sistemas", comenta Mauricio Cunha, gerente comercial da empresa. E ele continua: "como todo lançamento de produto, esperamos

colher as opiniões do público visitante da feira e, claro, fazermos contatos comerciais e fixarmos a marca".

A linha de produtos e serviços da empresa envolve: softwares de gestão para a área de logística, WMS, TMS, manutenção de rotas, controle de acessos, manutenção geral, financeiro, compras, faturamento e emissor fiscal. Como novidades, durante o evento será apresentada a nova linha de produtos, com coletores e monitoramento remoto.

Emplaca



A Emplaca Automação e Tecnologia (Fone: 11 4788.7777) participa da Movimat desde 2002. "Como temos um produto muito focado em operação logística, esta feira sempre trouxe ótimos resultados. Sempre obtivemos ótimos retornos, com a identificação de novas oportunidades de negócios e ampliação da nossa carteira de clientes", diz Evaristo Liger Freijeiro, diretor comercial da empresa.

A linha de produtos e serviços da Emplaca inclui: sistemas de identificação de armazéns com placas com código de barras, placas de arruamento, identificações de segurança, identificações para armazéns logísticos, pintura e demarcação de faixas, etiquetas adesivas, rótulos, ribbons, placas de comunicação visual, identificação industrial de maneira geral. "Na Movimat 2017, apresentaremos um novo sistema de identificação de piso (Floor Marking)/etiquetas e fitas de segurança", completa Freijeiro.



Processware

A linha de produtos da Processware (Fone: 12 3206.5301) envolve soluções de sistemas logísticos: demand management solution, inbound & outbound control solution, manufacturing industry solution, material control solution, catering, gestão de transporte, gestão de entrega e roteirização.

Esta é a primeira participação da empresa na Movimat. "O principal motivo de estar presente é alavancar os resultados, ganhando novos clientes e aumentando a nossa participação no mercado", diz Paula Martins, diretora comercial da empresa.

Quanto às perspectivas em relação ao evento de 2017, Paula diz que envolvem adquirir pelo menos cinco novos clientes de relevo no mercado, divulgar a Processware e o seu produto para as principais empresas do mercado. Como novidades no evento, a empresa apresentará a solução de gerenciamento de transporte, gestão de entrega e roteirização.





MMT

ASSESSORIA EM COMÉRCIO EXTERIOR LTDA.

Despachos Aduaneiros na Importação

Acompanhamento de processos via internet

Assessoria em Comércio Exterior

www.mmt.com.br

11 3842.1847 • comercial@mmt.com.br
Av. Dr. Cardoso de Melo, 1.470 - Cj. 304 - Vila Olímpica - São Paulo - SP



Estudo da Abiquim mapeia fluxos logísticos de produtos químicos e identifica melhorias para os modais de transporte

Associação Brasileira da Indústria Química – Abiquim (Fone: 11 2148.4700) lançou recentemente o “Estudo Estratégico de Logística – II Fase”, que tem como objetivo oferecer dados para compreender, analisar e sugerir melhorias na infraestrutura logística e na legislação para o transporte interno e os fluxos de importação e exportação de produtos químicos.

Segundo a diretora de Assuntos Técnicos da Abiquim, Andrea Carla Cunha Barreto, o lançamento do estudo marca o início de etapas ainda mais desafiadoras, onde o envolvimento e o suporte da Comissão de Logística da Abiquim, das empresas associadas e dos parceiros, como a Empresa de Planejamento e Logística S.A. (EPL) e a Agência Nacional de Transporte Terrestres (ANTT), serão importantes.

“A logística é um tema primordial para o desenvolvimento da indústria química e melhorar o fluxo dos produtos é uma das prioridades da Abiquim. O estudo tem uma metodologia consistente, que mapeou os fluxos de produtos químicos, além de propor soluções e sugestões para os modais rodoviário, aquaviário, ferroviário e dutoviário”, explica Andrea.

Infraestrutura inadequada

Segundo o estudo, elaborado ao longo de 2016 pela consultoria Leggio, a indústria química movimenta atualmente 132 milhões de toneladas de produtos no País, somando os fluxos de vendas internas, importação e exportação. É possível constatar que, por ter uma infraestrutura inadequada, transporte inefficiente e sem atendimento a rotas com nível de serviço mínimo, o trans-

porte nos modais ferroviário e aquaviário não atende às necessidades da indústria – dessa forma, a logística de produtos químicos se concentra nas rodovias.

O modal rodoviário é o mais utilizado nas distâncias inferiores a 500 km, com uma taxa de 88%; nas distâncias entre 500 e 1.000 km é usado em 95% das viagens; nas distâncias entre 1.000 e 1.500 km em 71% das viagens; entre 1.500 e 2.000 km as rodovias são usadas em 92% das viagens; e nas distâncias superiores a 2.000 km, em 82% das viagens.

No entanto, o custo médio de cada km percorrido nas melhores rodovias brasileiras é de R\$ 2,75, podendo chegar a R\$ 5,23 nas vias em péssimo estado de conservação. Nos Estados Unidos, por exemplo, o custo médio de cada quilômetro percorrido é de R\$ 2,50. O país foi usado como comparação de estrutura logística por compartilhar dimensões continentais e uma indústria química desenvolvida.

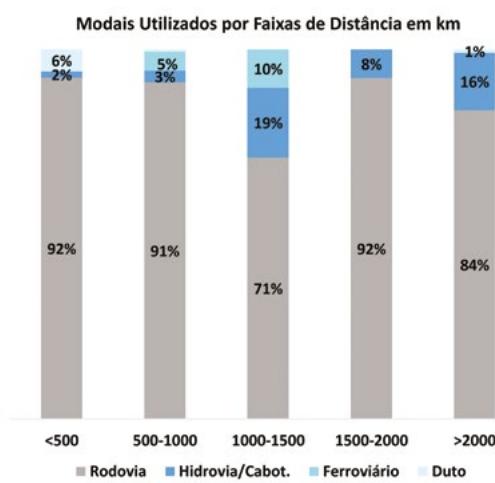
O estudo identificou, ainda, as rotas do

setor que devem migrar do modal rodoviário para o aquaviário, dutoviário e ferroviário levando em consideração os volumes transportados, as distâncias percorridas e a infraestrutura existente. Os volumes de produtos superiores a 60 mil toneladas por ano, que sejam conduzidos em rotas entre portos e próximos a costa, que possam percorrer distâncias marítimas superiores a 300 km e contar com um modal de larga escala até chegar a algum porto, deveriam migrar do modal rodoviário para o aquaviário.

A migração para o modal ferroviário deve ser feita nos casos em que os volumes transportados sejam superiores a 50 mil toneladas por ano, percorram distâncias superiores a 200 km e contem com um trecho ferroviário na rota. A migração para o modal dutoviário deve ser feita para os volumes superiores a 50 mil toneladas por ano, distâncias inferiores a 200 km e já exista uma faixa de servidão de outros dutos na rota.



Matriz Transporte Químicos Atual



A **MODERN** oferece soluções logísticas, através de serviços e tecnologia de última geração, desenvolvidas para a necessidade de cada cliente.

Solução Logística Integrada. Muito mais que apenas logística.



Com investimento nas mais seguras e modernas estruturas de armazenagem, aeronaves próprias e transporte rodoviário, a **MODERN** disponibiliza a gestão de toda a cadeia logística com atuação nas principais cidades do país.

Armazenagem Geral - Armazém Filial - Intralogística - Gestão de Carga - Picking & Packing

Entre em contato com a **MODERN Logistics**
e conheça tudo que podemos fazer por
sua empresa.

+55 11 3109 6750
WWW.MODERN.COM.BR
[f /MODERNLOGISTICS](https://www.facebook.com/MODERNLOGISTICS)
[in /COMPANY/MODERNLOGISTICS](https://www.linkedin.com/company/modernlogistics)

Nos campos, centros logísticos ou portos, peça que a gente tem!

Com estoque global em peças de reposição, acessórios e inovações para empilhadeiras, plataformas aéreas, equipamentos portuários, tratores e máquinas agrícolas, a TVH-Dinamica é a solução para o mercado de movimentação, contribuindo para que tudo continue em perfeito funcionamento.

- Com mais de 2,5 mil clientes no Brasil
- Mais de 28.000 itens no estoque a pronta entrega
- Mais de 160.000 mil itens de todas as marcas, nas linhas de movimentação, industrial e agrícola
- O grupo TVH atende 173 países, somando em estoque mundial mais de 600 mil itens disponíveis
- Equipe de vendas interna e externa
- Atendimento 24h via e-commerce
- Qualidade OEM



TVH **DINAMICA**

www.tvhdinamica.com.br

Telefones: (19) 3045-4251 • infotvh@tvhdinamica.com.br
Rua Francisco Foga, 840 • Distrito Industrial de Vinhedo - SP

mercado

Logweb Digital

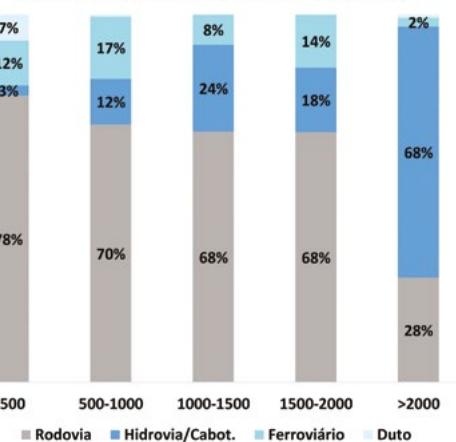
LEGGIO

Matriz Transporte Químicos Recomendada

ABIQUIM



Modais Utilizados por Faixas de Distância em km



Com a adoção desses critérios de migração para os modais, a matriz de transporte químicos, recomendada pelo "Estudo de Logística – II Fase", ficaria muito próxima de modelos internacionais de sucesso e coerente com nossa realidade geográfica de um país com dimensões continentais. Assim promovendo maior competitividade para indústria química e toda cadeia logística atrelada e teria a seguinte configuração: o modal rodoviário seria usado nas distâncias inferiores a 500 km em 78% das viagens, nas distâncias entre 500 e 1.000 km em 70% das viagens; nas distâncias entre 1.000 e 1.500 km em 68% das viagens, mesmo índice das distâncias entre 1.500 e 2.000 km. Nas distâncias superiores a 2.000 km, o modal rodoviário seria usado em apenas 28% dos casos, enquanto as hidrovias e o transporte por cabotagem seriam usados em 68% das viagens.

Melhorias

Entre as ações sugeridas para aumentar o uso do modal aquaviário o estudo cita o aumento da capacidade de cais no Porto de Santos, SP, e no porto de Aratu, BA, a ampliação na infraestrutura de carga e descarga e o acesso ferroviário ao Porto de Santos, entre outros. Entre as ações regulatórias é preciso estruturar e monitorar as operações de atracação dos navios nesses portos, o que reduziria os atrasos causados por interferências na ordem das atracções das embarcações.

A importância de ampliação dos portos e modificações na regulação pode ser exemplificada pelo elevado índice de ocupação do Porto de Santos. O índice de utilização ideal de um berço visando a manutenção de um bom serviço é de 65%. No Porto de Santos, que recebe 24% do total de produtos importados e 11% dos produtos exportados, o berço Alemao 2 tem um índice de utilização de 169% e o de Barnabe SC de 72%.

Para aumentar o uso do modal ferroviário é necessário investir na conservação das malhas já existentes, além de promover alterações regulatórias que incentivem as concessionárias a transportarem produtos químicos. Também seria necessário o desenvolvimento de um programa de risco por parte da ANTT, que seja comum a todas as concessionárias para mitigação dos impactos causados em casos de acidentes.

As informações do "Estudo Estratégico de Logística – II Fase" irão subsidiar o Plano Nacional de Logística Integrada (PNLI) da Empresa de Planejamento e Logística S.A. (EPL), estatal que tem por finalidade estruturar e qualificar o processo de planejamento integrado de logística. O PNLI tem como objetivo otimizar a movimentação de cargas com o uso dos diferentes modos de transporte, utilizando as ferrovias, a cabotagem e as hidrovias inteiros como sistemas de alta capacidade, integrados a malha rodoviária regional de forma sinérgica e harmônica.

Fonte: IBGE; Alcewei; Abiquim; Leggio.



Limpeza eleva produtividade e eficiência de armazéns e Centros de Distribuição

Alimpeza de espaços industriais, como armazéns e Centros de Distribuição, é uma preocupação constante entre as empresas. Além de um ambiente com muitos funcionários, grande parte das instalações possuem uma diversidade de ambientes, entre eles galpões, máquinas, refeitórios, área externa e escritórios. Diante disso, realizar a limpeza de maneira estratégica pode fazer toda a diferença. "A limpeza dentro dos CDs é de vital importância, pois envolve, além da saúde e bem-estar dos colaboradores que estão neste ambiente, a ligação direta com a qualidade do produto entregue ao consumidor final. Em um CD que aloca alimentos e produtos perecíveis, por exemplo, a limpeza é a parte vital para a qualidade do produto vendido. Já os maiores problemas relacionados à operação de CDs é a sujeira típica de galpões, onde o tráfego de empilhadeiras é intenso. Para estes locais o indicado é o uso contínuo de equipamentos e máquinas automatizadas, que realizam a limpeza por completo", esclarece Guilher-

me Salla, diretor técnico da Abralimp – Associação Brasileira do Mercado de Limpeza Profissional (Fone: 11 3079.2003).

Salla diz, ainda, que a limpeza deve ser feita em sinergia com a operação do CD, porém sempre priorizando equipamentos tripulados e limpezas automatizadas, a fim de aumentar a produtividade por metro quadrado e também preservar a segurança dentro do ambiente, uma vez que tal local possui um movimento intenso de empilhadeiras, caminhões e outros. "Para definição do que limpar e qual a sua frequência é importante um alinhamento muito próximo entre a equipe de limpeza e a operação logística do local, a fim de saber cada particularidade do CD", explica o diretor técnico, destacando que um dos principais desafios encontrados pelas equipes de limpeza é o de realizar as atividades sem comprometer a rotina de toda a operação logística. "Precisamos sempre nos adequar aos horários e rotinas do CD, pois a prioridade de operação é sempre do cliente. Desta forma, respeitamos os turnos da equipe logística e



/ Perfect Welding
/ Solar Energy
/ Perfect Charging

Fronius

**REDUZA ENERGIA,
BATERIAS,
TEMPO DE CARGA
REDUZA CUSTOS
COM CARREGADORES
DE BATERIA FRONIUS**

Faça um estudo de redução de custo da sua empresa.



VENDAS.CARREGADORES@FRONIUS.COM
11 3563-3800
FRONIUS.COM.BR

SUA MOVIMENTAÇÃO, NOSSO COMPRO- MISMO.

Combinando qualidade e inovação, o **SZ Laboratório** conta com novas gigas de teste para atender as demandas do mercado.

Os equipamentos e instrumentos que dispomos são específicos para análise, programação e identificação de problemas e respectivo reparo.

local de trabalho

Logweb Digital

também priorizamos áreas que não estão sendo utilizadas", conta.

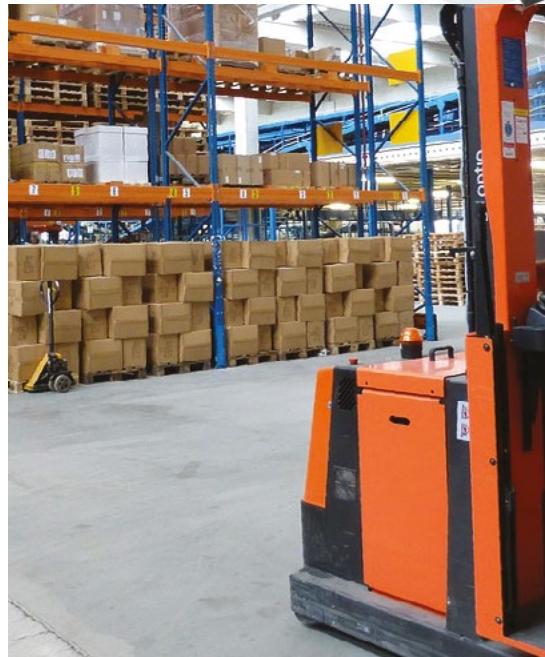
Ele também pondera que cada local possui uma particularidade específica que altera de forma geral o planejamento da limpeza, porém, é possível descrever algumas tarefas importantes como a higienização de sanitários, refeitório e vestiários. Há também a limpeza dos corredores principais e das docas de saída, a área externa que possui vestiários e sanitários, dos motoristas volantes e a limpeza da área de escritórios e administração.

Não necessariamente é preciso parar as operações do armazém e do CD durante o processo de limpeza, continua explicando Salla. "É claro que em algumas situações, como a realização de uma limpeza mais pesada, é preciso isolar alguma área ou até mesmo interditar um espaço, porém, estas limpezas são programadas com antecedência e sempre muito bem alinhadas com a operação. Por isso, reforçamos que a prioridade é sempre da operação e a limpeza deve se encaixar nos períodos de menor fluxo, como troca de turnos e eventuais situações de menor movimentação de carga."

Segurança

A segurança também apresenta um significado especial durante o processo de limpeza. Realizada de cima para baixo em prateleiras e armários que podem chegar a 15 metros de altura, por meio do uso de andaimes e cadeiras suspensas, a adoção dos devidos equipamentos de proteção individual (EPIs) torna-se essencial para segurança dos operadores. Além disso, muitos destes locais armazenam alimentos, o que torna a limpeza uma questão de saúde na conservação das mercadorias.

Por estas razões, Salla destaca que toda limpeza deve ser feita por uma equipe especializada, pois a mesma deve sempre estar ciente da importância do uso de equipamentos de Proteção Individual (EPIs) corretos para cada atividade, bem como os processos mais adequados para cada tipo



de local e os produtos e máquinas específicos para o ambiente, sempre visando a qualidade e eficácia da limpeza.

Os maiores problemas que acorrem quando a limpeza não é feita por pessoal especializado envolvem a utilização de produtos domésticos, que não possuem a mesma eficácia de desinfecção e limpeza, o risco de acidentes de trabalho, pela falta de uso de EPIs adequados, e até a possibilidade de danificar, de forma permanente, os ambientes pela utilização errada de produtos químicos, colocando em risco a saúde das pessoas que frequentam o local e também do próprio agente de limpeza mal orientado, comenta o diretor técnico. Neste contexto, ele finaliza dando dicas para a escolha correta da empresa para fazer a limpeza. "Para uma escolha correta é importante atentar às responsabilidades legais da empresa contratada, solicitar todas as Certidões Negativas de Débitos (CND), a fim de assegurar que a empresa recolhe e paga todos os impostos e obrigações legais. Além disso, é preciso conhecer a fundo os processos adotados pela empresa e, inclusive, conhecer pessoalmente a sede da companhia, com objetivo de visualizar os processos de treinamento e capacitação de mão de obra." 

SIEBEN ZWANZIG

TZ

Av. Ayrton Senna, 3000 - bl.2 - sl. 317/325
Tel.: (21) 2421-9722 / (21) 7898-3264
[contato@szlaboratorio.com](mailto: contato@szlaboratorio.com)
www.szlaboratorio.com

PROTECTOR CARGAS

Proteção máxima para suas mercadorias.

O Protector Cargas é um seguro completo que cobre os riscos de transporte de mercadorias novas e usadas para embarques de importação e exportação, seja por transporte aéreo, marítimo, terrestre ou ferroviário.



Fácil contratação: o envio da apólice é imediato e sem burocracia.



Ampla cobertura (All Risks) para diversos tipos de mercadorias, amparando todos os riscos que podem ocorrer durante o percurso.



Limite máximo de cobertura:
1 milhão de dólares, contemplando o valor das mercadorias, frete, despesas, impostos e lucros esperados.

**Consulte seu
corretor de seguros**

www.argo-protector.com.br/CargasAvulsas



Protector Cargas
Um produto ARGO SEGUROS

CONDOMÍNIO FECHADO DE GALPÕES

SÃO BERNARDO DO CAMPO

PRÓXIMO ÀS MONTADORAS DE AUTOMÓVEIS E AO PORTO DE SANTOS



INFRAESTRUTURA:

- Segurança e ronda 24hs com CFTV;
- Portaria 24hs com controle de acesso;
- Estacionamento para carretas, visitantes e funcionários;
- Docas;
- Cabines primária e secundária;

GALPÕES DE:
De 500 a 22.800m²
(várias metragens)

Área do Terreno:

52.000m²

*Sujeito a alteração sem prévio aviso. Database Agosto/2017

PRINCIPAIS DISTÂNCIAS:

- A poucos metros Rodovia Anchieta • Porto de Santos 75km
- Rodovia Mario Covas 18km • Aeroporto de Congonhas 17km
- Rodovia Imigrantes 9km • Aeroporto de Cumbica 36km

Av. Caminho do Mar, 3.115 - Rudge Ramos - SBC

AGENDE SUA VISITA

(11) 5067-6560 / (11) 9.5168-5716

adriana.soares@mbigucci.com.br

www.mbigucci.com.br



MBIGUCCI

Construindo uma vida melhor