

REVISTA

Logweb

| www.logweb.com.br | edição nº 190 | Junho 2018 | R\$ 22,00 |

referência em logística

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



A LOGÍSTICA NO SEGMENTO DE ALIMENTOS E BEBIDAS



Veja também nesta edição:
Roubo de empilhadeiras



SAIBA MAIS SOBRE: OS 15 ANOS, A ALTA TECNOLOGIA E AS DUAS NOVAS PARCERIAS DO SZ LABORATÓRIOS

MATÉRIA COMPLETA DISPONÍVEL NA PÁGINA

14



ENTREVISTA:

Mário Mondolfo,
Secretário de Logística e Transportes de São Paulo



**QUANTO MAIOR A EFICIÊNCIA OPERACIONAL E MENOR O CUSTO DE TRANSPORTE,
MENOS CUSTOS LOGÍSTICOS PARA SUA EMPRESA.**



FAÇA AS CONTAS
ALUGUE UM GALPÃO GLP

A GLP, líder global em instalações logísticas modernas, tem a solução perfeita para a sua empresa: galpões em localizações estratégicas e expertise em instalações logísticas com alta eficiência operacional.

Traga sua operação para um galpão GLP e maximize seus resultados.



GLP Ribeirão Preto (SP) – 59.700 m²
GLP Jundiaí I (SP) – 53.600 m²
GLP Jundiaí II (SP) – 45.200 m²

GLP Itapevi I (SP) – 35.000 m²
Cond. Emp. Barão de Mauá (SP) – 24.700 m²
Cond. Emp. Atibaia – 19.300 m²

GLP Louveira IV (SP) – 18.700 m²
GLP Jandira II (SP) – 18.600 m²



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

Redação

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

Diretora Executiva

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

Diretor de Marketing

José Luiz Nammur
jlammur@logweb.com.br

Diretor Administrativo-Financeiro

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

Administração

Wellington Christian Borsarini
admin@logweb.com.br

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

Diretora Comercial

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

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

Jussara Teles (Estagiária)
comercial@grupologweb.com.br

Gerência de Negócios

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

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

Diagramação

Alexandre Gomes

A questão dos custos no transporte

Quando fechávamos esta edição de *Logweb* eclodiu a greve dos caminhoneiros, justa, a nosso ver, por conta dos altos custos enfrentados no setor e tão insistentemente alardeados, sem que nenhuma medida fosse tomada pelas autoridades governamentais, a fim de que fossem minimizados.

Estes custos, aliás, são bastante destacados nas reportagens que integram este número de *Logweb*. A começar pela grande matéria que aborda a logística no segmento de alimentos e bebidas, onde tanto Operadores Logísticos e transportadores, quanto os embarcadores e a ABAD, Associação que congrega os atacadistas e distribuidores de produtos industrializados, colocam o custo como o problema número um da logística, como o referente aos combustíveis – com os vários impostos embutidos no preço pago nas bombas –, pneus, pedágios e outros. Ou seja, operar com logística hoje significa “pagar para trabalhar”, como diz um dos participantes da matéria.

O fator custo também se faz presente na entrevista desta edição, com Mário Mondolfo, secretário de Logística e Transporte de São Paulo, recém-empossado. Ele fala da logística no Estado e aponta os problemas enfrentados – entre eles os custos – e também revela como estes problemas estão sendo resolvidos e, ainda, comenta a relação da Secretaria com os transportadores e os focos de sua curta atuação na pasta.

E não é que o custo ainda é tratado na “Coluna do SETCESP”, quando é focada uma pesquisa sobre a distribuição nos Shopping Centers? Grande número de agentes envolvidos no recebimento, volume constante de reposição nas lojas, janelas para entregas nestes estabelecimentos e outros fatores colaboram para o aumento dos custos no atendimento aos Shopping Centers.

Também abordando a redução dos custos, a Bombril – que tem um case nesta edição – está apostando na primarização do transporte de carga, o qual consiste na desintermediação do processo de contratação e gestão do transporte, utilizando inteligência logística e inovação digital.

No mais, esta edição que o leitor tem em mãos traz uma série de lançamentos – desde plataforma para transformação de smartphone, tablet ou computador em rádio Push-to-talk, veículo leve para operação em centros urbanos e solução para pedagiamento eletrônico e meios de pagamentos para mobilidade urbana até parceria para impactar positivamente o segmento de Supply Chain e seus profissionais em todo o Brasil. Sem contar a matéria especial e oportuna sobre roubo de empilhadeiras.

Isto tudo em meio a outras matérias, que proporcionam aos nossos leitores um importante embasamento para a execução de suas atividades diárias no segmento.

Os editores

capa

ALIMENTOS E BEBIDAS

16 Atividade industrial cresce, exigindo criatividade e flexibilidade dos OLS e das transportadoras

24 Embarcadores terceirizam o transporte e até a armazenagem

36 ABAD também atua para otimizar uma logística diferenciada e complexa



entrevista

50 Novo secretário de Logística e Transportes, Mário Mondolfo fala sobre a logística no Estado de SP

- 6 tecnologia
Plataforma transforma smartphone em rádio "Push-to-Talk". E são várias as aplicações na área de logística
- 10 coluna SETCESP
A distribuição nos Shopping Centers
- 12 case
Com primarização do transporte de cargas, Bombril economiza R\$ 15 milhões em um ano
- 14 comemoração
SZ Laboratório completa 15 anos e anuncia novas parcerias e estratégia comercial
- 48 evento
Porto de Itajaí é apoiador da Logistique – Feira de Logística e Negócios Multimodal
- 54 lançamento
Daily City 30S13: Um novo veículo leve profissional para motoristas não profissionais
- 56 evento
faz a entrega do Prêmio Ypê 2017 aos melhores fornecedores de serviços de transporte
- 57 rodoviário
BB e Bradesco lançam a marca Veloe para entrar no mercado de pedagiamento eletrônico
- 58 fique por dentro
- 37 e 52 Notícias Rápidas

especial

36 O que fazer para evitar roubo de empilhadeiras? E como perceber os golpes?

ECONOMIA - INSTITUTO LOGWEB

8 O vampiro de Wall Street

Agenda

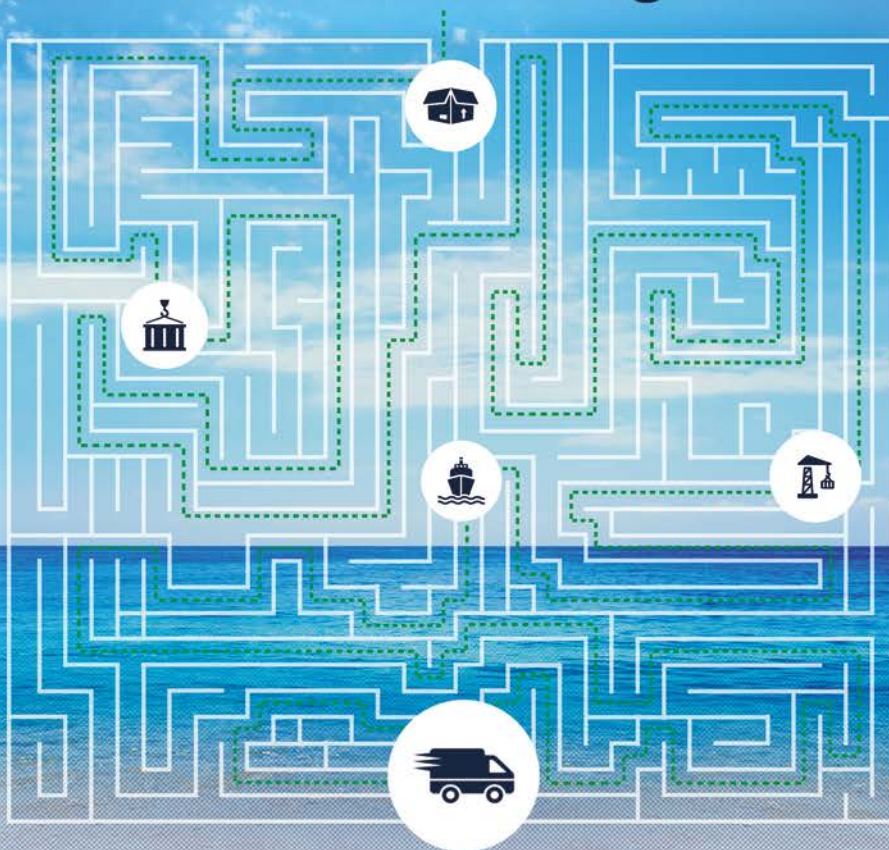
Consulte no portal www.logweb.com.br a agenda com informações sobre feiras, fóruns, seminários, cursos e palestras nas áreas de logística, Supply Chain, embalagem, movimentação, armazenagem, automação e comércio exterior.

www.logweb.com.br

55 Logweb Digital



Você tem problemas para saber onde sua carga está?

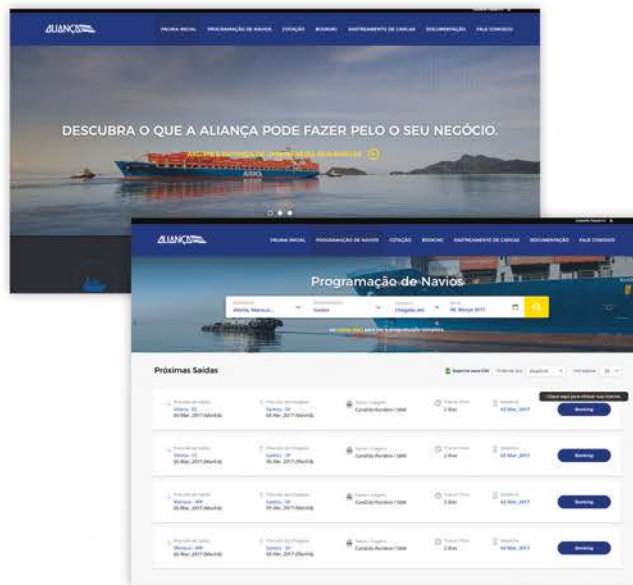


Com a Aliança sua mercadoria entra na direção certa!

Monitore sua carga de qualquer lugar. Basta ter um computador, tablet ou celular.

Agora você pode:

- ✓ Rastrear cargas
- ✓ Fazer agendamentos
- ✓ Controlar toda a documentação
- ✓ Tirar dúvidas de forma rápida e eficaz
- ✓ Efetuar consulta por NF



Acesse o nosso site. É rápido, fácil e seguro

www.alianca.com.br/portalcabotagem



Plataforma transforma smartphone em rádio “Push-to-Talk”. E são várias as aplicações na área de logística

“Conversando com algumas transportadoras percebemos que alguns motoristas chegam a utilizar três aparelhos para se comunicar com as centrais, e muitas vezes têm que pegar o telefone para ligar para a empresa, atrapalhando o trabalho. A nova plataforma BiPTT é uma solução que facilita esse processo, agilizando a comunicação.”

Assim, Edgar Crespo, CEO da BiPTT (Fone: 21 3090.0688), comenta a aplicação da plataforma – que transforma qualquer smartphone, tablet ou computador em um rádio Push-to-talk, utilizando redes mobile comuns – na logística.

Mas, ainda existem outras aplicações: Seja para equipes dentro de um Centro de Distribuição, motoristas com entregas em cursos ou até coordenadores e supervisores, que podem ter uma solução com mais recursos de gestão. A possibilidade de handsfree (mãos livres) é um ponto importante – motoristas não precisam tirar as mãos do volante, por exemplo.

“A plataforma BiPTT traz velocidade à comunicação entre os times, que podem continuar operando máquinas, trabalhando no CD, realizando entregas, sem precisar perder posição”, comenta Crespo.

Um levantamento realizado, em 2016, pelo instituto de pesquisas americano VDC Research, com empresas das verticais de logística,

transporte, manufatura, governo, construção e utilities, indica que cerca de 90% das entrevistadas estão buscando soluções que atendam em conjunto as aplicações de voz e dados.

Tecnologia própria

Com tecnologia própria, desenvolvida com segurança a nível militar pela empresa, a plataforma BiPTT traz as funcionalidades de um rádio corporativo com diversas funcionalidades e facilidades adicionais aos usuários, oferecendo uma solução de comunicação corporativa rápida e em tempo real, gerando mais economia, controle e rentabilidade, informa o co-fundador do BiPTT.

Ele também diz que a ferramenta vai além de um comunicador walkie talkie ou qualquer outro rádio PTT. Além de envio e recebimento de chamadas de voz em tempo real, ainda possui muitas outras funcionalidades: Geolocalização, no qual é possível acompanhar em tempo real os colaboradores e o itinerário realizado, pois



Crespo: “A simplicidade e a objetividade do uso da voz instantânea é o caminho para tornarmos as comunicações entre as equipes de trabalho mais rápidas e claras”

o administrador visualiza um mapa com a localização de todos os usuários; Comunicação por canais, a empresa pode criar quantos canais achar necessário, distribuindo os usuários pelos diferentes canais para organizar a comunicação via rádio; Utilização com baixa latência e baixo consumo de banda, com tecnologia própria, garantindo canais de comunicação Push-to-Talk operando em 3G e 4G, mesmo que as condições estejam com

baixa conectividade – a empresa investiu desde o início no sistema Push-to-Talk over Cellular (PoC), a evolução do Push-to-Talk, que funciona por meio das redes 3G, 4G, LTE e Wi-Fi –; Gravação de chamadas, que podem ser recuperadas para fins de gestão e auditoria, com todos os dados criptografados, o que impede que outras pessoas tenham acesso às informações. Além disso, o BiPTT é um aplicativo leve, de baixo consumo de bateria e de dados. “A sua interface é voltada para a simplicidade do uso e apresenta alta performance de aplicação em sua função principal, que é a transmissão de voz instantânea e de alta qualidade.”

Não é preciso uma operadora de celular específica. Por utilizar as redes de internet móvel, o BiPTT resolve o problema de integração, pois usuários de diferentes operadoras podem comunicar-se entre si, além daqueles que não estão na rede de nenhuma operadora, e sim utilizando o Wi-Fi.



Assim, não há limitação geográfica – tendo internet, a equipe pode manter a comunicação. Seja no Brasil ou em qualquer outro país.

“Para operações de abrangência regional ou nacional, é uma grande vantagem poder escolher a melhor operadora em cada região, ou seja, mesmo que os colaboradores tenham operadoras distintas, a comunicação será totalmente integrada. A gestão centralizada é realizada através do Manager, que é o componente da solução no qual o administrador define quem serão os usuários, os canais de comunicação e as permissões de acesso, dentre várias outras opções de administração e configuração existentes”, comenta Crespo.

Com a proposta de não ser apenas um serviço de rádio, a empresa desenvolveu uma solução que auxilia na gestão dos negócios, com uma central de comunica-

ção integrada, onde o gestor pode acompanhar o processo de comunicação, verificar as posições da equipe e controlar as atividades da corporação.


“Queremos oferecer uma solução para empresas que precisam de comunicação instantânea e eficiente, para o controle e coordenação de suas operações. Os desafios que os times operacionais enfrentam diariamente não permitem mais que sistemas de comunicação inadequados sejam utilizados. A simplicidade e a objetividade do uso da voz instantânea é o caminho para tornarmos as comunicações entre as equipes de trabalho mais rápidas e claras”, reforça Paulo Florêncio, diretor comercial do BiPTT.

Crespo, por seu lado, lembra que a BiPTT foi iniciada dentro de outra empresa, a Target, e hoje funciona como uma spin off. “Ainda como Target fomos desafiados a resolver um problema de comunicação in-

terna de um cliente e percebemos um nicho e um projeto em potencial. De olho nessa necessidade, surgiu o BiPTT, com tecnologia própria”, comenta.

Benefícios

Considerando que muitas empresas estão em busca de ferramentas que diminuam seus custos operacionais e aumentem seus ganhos sem perda de qualidade e agilidade na prestação de seus serviços, Crespo cita os benefícios oferecidos pelo BiPTT:

- Maior controle, devido à gestão centralizada e à geolocalização;
- Quebra das barreiras geográficas, devido à abrangência mundial da internet;
- Mais rapidez e praticidade, pelo uso da tecnologia Push-to-Talk, com chamadas privadas ou em canais (grupos);
- Maior economia, pelo aproveitamento de celulares e computadores. 



LOGÍSTICA

360°

- ✦ centralize toda a sua logística
- 📦 vasta experiência em armazenamento e distribuição inteligente
- 📍 localização privilegiada
- 🏢 estrutura em operação com grandes marcas
- 🛡️ segurança e tecnologia a favor do atendimento ao cliente
- 🧊 armazenagem em ambiente seco e refrigerado (climatizado)
- 📞 atendimento personalizado

Estrutura de ponta
EM TODO BRASIL

Armazenamento
em área seca e
climatizada

Planejamento de
carga inteligente

Montagem de conjunto
promocional e kits

ARTIGO EXCLUSIVO

O VAMPIRO DE WALL STREET

Gerald Epstein publicou há poucos dias um estudo cuidadoso e interessante sobre o desempenho do sistema financeiro americano, após a febre da desregulamentação. Economista da Universidade de Massachusetts, Epstein faz uma avaliação dos benefícios (ou malefícios) sociais e econômicos causados pelas práticas da nova finança.

O estudo começa por estabelecer critérios para a avaliação de um sistema financeiro saudável: 1) está comprometido com o financiamento do investimento produtivo; 2) ajuda as famílias a poupar e canaliza recursos para a educação superior e para as aposentadorias; 3) desenha produtos destinados a reduzir o risco, cria instrumentos para prover liquidez e administra um sistema de pagamentos eficiente; 4) gera inovações para que esses objetivos sejam alcançados com custo razoáveis para empresas e famílias.

Para Epstein, essas funções são cruciais para o funcionamento estável e produtivo das economias de mercado. “Mas, após décadas de desregulamentação, o sistema financeiro americano transformou-se em um setor altamente especulativo que fracassou espetacularmente na consecução de suas tarefas”.

Em seguida, o autor pergunta, de forma um tanto retórica: quanto esse sistema fracassado custou para a economia americana. Qual o preço cobrado às famílias, contribuintes, empresários no exercício dessas questionáveis atividades?

O estudo analisa três componentes desses custos: (1) rentismo e lucros excessivos decorrentes de poder de mercado; (2) má alocação de recursos, fruto da concentração de operações

dentro do próprio sistema financeiro; and (3) custos sociais e econômicos produzidos pela crise de 2008.

“Para o período 1990-2023, nossos cálculos estimam em US\$ 23 trilhões os custos excessivos impostos à economia americana por um sistema financeiro que, em sua forma atual, é um sorvedouro líquido de recursos.”

Tenho um pé atrás com tais estimativas. Sou obrigado a concordar, porém, com os critérios estabelecidos para a avaliação da funcionalidade ou da “utilidade” de tais sistemas financeiros.

Dizem os entendidos que nos anos 50-70 do século XX, etapa da “repressão financeira”, as políticas monetárias e de crédito eram orientadas no sentido de garantir condições favoráveis ao financiamento do gasto produtivo, público ou privado, e atenuar os efeitos da valorização da riqueza não produtiva sobre as decisões de gasto corrente e de investimento da classe capitalista.

As políticas monetárias associadas à “repressão financeira” dos anos 50 e 70 continuaram a ser executadas na etapa de desregulamentação e, assim, prosseguiram no afã de sustentar a recorrência de crises de deflação de ativos e de “desvalorização do capital”. Os mercados passaram a cultivar a percepção de que as perdas seriam limitadas.

As ações de estabilização dos bancos centrais e dos Tesouros construíram as bases para o avanço do processo de financeirização. Os títulos da dívida pública americana, sem risco e de pronta liquidez, permitiram a formação de pirâmides de ati-

vos securitizados e hierarquizados conforme a relação risco/liquidez. As técnicas de alavancagem destinadas a elevar os rendimentos das carteiras de ativos deram força aos episódios de formação de bolhas.


A abertura das contas de capital suscitou a disseminação dos regimes de taxas de câmbio flutuantes que transformaram as moedas nacionais em “ativos”. As flutuações das moedas ensejaram oportunidades de arbitragem e especulação ao capital

financeiro internacionalizado

e tornaram as políticas monetárias e fiscais domésticas dos ditos emergentes reféns da volatilidade das taxas de juros e das taxas de câmbio.

As grandes instituições construíram uma teia de relações “internacionalizadas” de débito-crédito entre bancos de depósito,

bancos de investimento e seus fundos. O avanço dessas inter-relações foi respaldado pela expansão do mercado interbancário global. Os bancos de investimento e os demais bancos sombra aproximaram-se das funções monetárias dos bancos comerciais, abastecendo seus passivos nos “mercados atacadistas de dinheiro” (wholesale money markets), amparados nas aplicações de curto prazo de empresas e famílias.

Não por acaso, nos anos 2000, a dívida entre as instituições financeiras como proporção do PIB americano cresceu mais rapidamente do que o endividamento das famílias e das empresas. O crescimento da dívida intra-financeira às vésperas da crise chegou a 120% do PIB. É “nóis com nóis”, contra o resto. 



Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo – Doutor em economia. Autor de vários livros e professor titular da Unicamp e Facamp

Motorização:
GLP motor GM: R\$ 190.470,00
Diesel CUMMINGS: R\$ 210.950,00

Torre: CASCADE

- Torre duplex 5m.
- Posicionador e deslocador lateral dos garfos.
- Garfos de 2m.



CPD 25 AC3
R\$ 84.900,00

A Series

Torre: Cascade
Controlador curtis AC.

- Extração lateral de bateria.
- Deslocador lateral.
- Torre triplex 4.5m.
- Acompanha 1 Bateria e 1 carregador.



*Preços refletem a cotação do dólar de 15/02 e pode refletir a variação cambial até a data de circulação da revista. Condição de pagamento em 3 parcelas mensais. Válido para as 15 primeiras máquinas vendidas. Preço FOB Campinas -SP

Rua Murilo de Campos Castro, Nº 27
 Fazenda Santa Cândida - Campinas - SP
 (19) 3256-2800 - sdoequipamentos.com.br

SDO
 EQUIPAMENTOS

HANGCHA

A distribuição nos Shopping Centers

O IPTC – Instituto Paulista do Transporte de Carga realizou uma pesquisa, encomendada pelo SETCESP – Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região, sobre as condições de recebimento nos Shopping Centers da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP), buscando conhecer mais os desafios e oportunidades para melhorar a distribuição urbana de mercadorias. De 85 estabelecimentos entrevistados na região, 78 foram avaliados conforme critérios de infraestrutura e procedimentos operacionais, formando o Índice de Eficiência no Recebimento nos Shopping Centers. Os demais sete estabelecimen-

tos não atingiram os critérios de polos de varejo estabelecidos para serem classificados como Shopping Centers, e foram denominadas “galerias”.

A grande quantidade de cargas fracionadas, aliada ao grande número de pequenas lojas que geralmente trabalham com estoque mínimo, exige que um volume de mercadorias considerável seja diariamente entregue por transportadores a esses centros comerciais. Segundo dados da ABRASCE (*Censo Brasileiro de Shopping Centers 2016/2017*), no Sudeste são quase 54 mil lojas localizadas dentro de Shoppings, uma média de 179 lojas por shopping – e a pesquisa do IPTC mostrou que as lojas



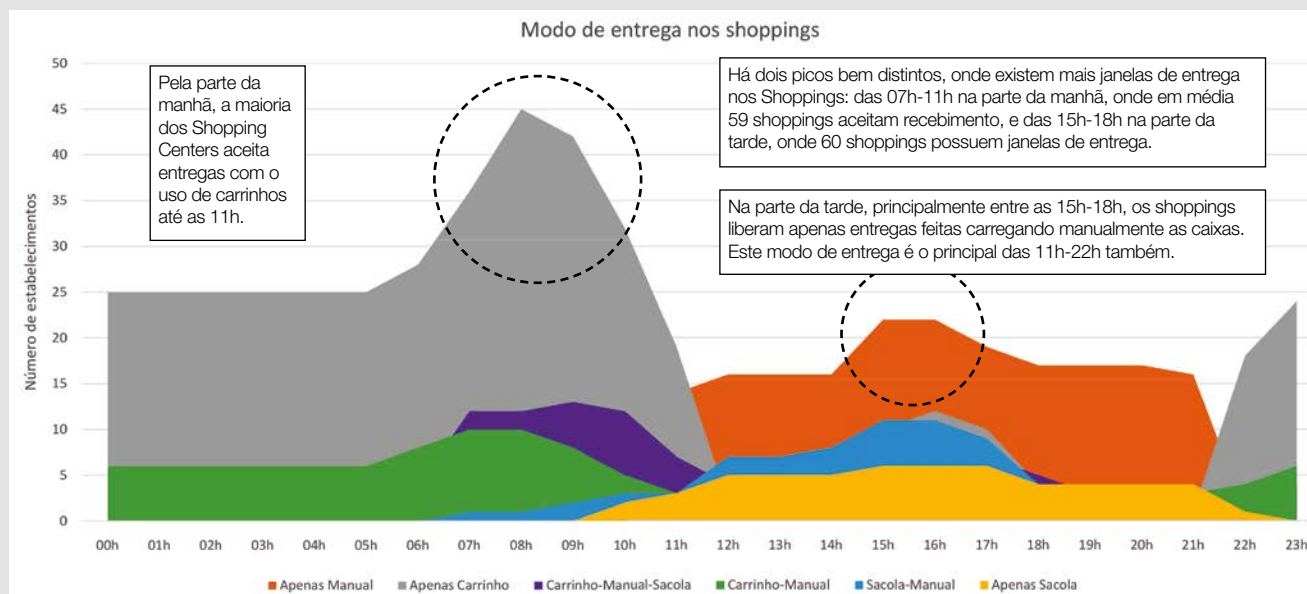
Fernando Zingler: Diretor executivo do IPTC – Instituto Paulista do Transporte de Carga

recebem em média 2,33 entregas semanais. O grande número de agentes envolvidos no recebimento – transportador, administração do shopping, administração da loja – muitas vezes dificulta a comunicação, gerando diversas ineficiências no processo de entrega, e, conseqüentemente, custos adicionais. Além disso, ainda existe a relação com o cliente, dado que muitos shoppings vetam as entregas no horário de circulação de clientes por questões de segurança e estética.

Além do volume constante de reposição nessas lojas, os shoppings carecem de estrutura e organização para

Tabela 1 - Principais resultados da Pesquisa do IER Shopping Center

Parâmetro Médios	Geral	Pequeno	Médio	Grande
Lojas por shopping	202	108	215	326
Veículos recebidos por dia	94	67	98	132
Vaga CD por shopping	10	4	12	16
Janela de Horário	13h37	11h46	14h12	14h41
Recebimentos semanais por loja	2,33	3,01	2,28	2,02
ABL m ²	41.639	13.043	35.714	121.008



o recebimento de tal volume de carga. O principal problema são as janelas, onde a administração do shopping permite o recebimento de mercadorias, que geralmente são concentradas na parte da manhã, antes da abertura do shopping para clientes. Nessa janela, é permitido o uso de carrinhos para a descarga das mercadorias, prática que é vetada no restante do dia, forçando os entregadores a carregar os volumes manualmente, ou então utilizar sacolas para o transporte do caminhão até a loja recebedora, o que atrasa e dificulta as entregas devido às limitações de carregamento e à frequente necessidade de conferência de mercadorias no ato da entrega. Outro ponto que foi constatado nessa pesquisa é a falta de uma política de estacionamento, ou mesmo de docas e infraestrutura para descarregamento. A maioria dos estabele-

cimentos possui uma área destinada para carga e descarga, porém esta não é demarcada e controlada, sendo assim frequentemente utilizada de maneira incoerente, enquanto poderia acomodar mais veículos de cargas e operações ao mesmo tempo. Ainda foram constatados shoppings onde não há elevadores de carga para a movimentação entre os pisos, forçando o descarregador a utilizar escadas, o que impossibilita o uso de carrinhos e dificulta as entregas.

A pesquisa permitiu traçar um panorama da situação das entregas nesses locais, relacionado os horários de entrega adotados pelos Shopping Centers, vagas de estacionamento para carga e descarga, número médio de recebimentos diários e quantidade de lojas atendidas. Com isso, verificou-se a necessidade de haver mais formalidade nas áreas de carga e descarga, integrando

todo o processo de recebimento entre os agentes envolvidos, além da ampliação da mesma e compatibilização com melhores janelas de entrega disponibilizadas pelos shoppings. Os resultados finais e detalhados dessa pesquisa, incluindo o ranking de melhores shoppings recebedores e um manual sobre entregas em shopping centers contendo diversas informações sobre as janelas de horário, os modos de operação e a infraestrutura individual serão divulgados pelo IPTC no 32º Fórum Paulista do Transporte – Mobilidade e Abastecimento Urbano, que acontecerá na sede do SETCESP em São Paulo, no segundo semestre desse ano. www.setcesp.org.br

Conheça melhor
os serviços do SETCESP
em www.setcesp.org.br.

Empilhadeiras Elétricas CLARK

A solução certa para sua operação!

- Contrabalançadas, Retrâteis e Transpaleteiras
- Opção de Bateria Íon-Lítio Technology
- Ergonomia e Produtividade



www.clarkempilhadeiras.com.br | 19 3856.9098/9090

CLARKMHCBR

ClarkEmpilhadeiras

clark-brasil/



CLARK
THE FORKLIFT

Com primarização do transporte de cargas, **Bombril** economiza R\$ 15 milhões em um ano

Amplamente conhecida por seus produtos – Limpol, Mon Bijou, sapólio Radium, Kalipto, Pinho Bril e Praticce, além da lâ de aço que leva o seu nome –, e atendendo varejistas de todos os portes em todo o Brasil, a Bombril (Fone: 0800 707.6161) está apostando na primarização do transporte de cargas para reduzir custos e melhorar a qualidade do serviço. A empresa possui três fábricas nos estados de São Paulo, Minas Gerais e Pernambuco e trabalha com uma carteira de mais de 3.000 clientes.

Neste novo projeto, a Bombril está contando com a parceria da Agrega (Fone: 11 3842.6646) – que oferece serviços de primarização para grandes empresas de diferentes segmentos de indústria e comércio, reduzindo custos de transporte, e que recentemente tem investido em plataformas tecnológicas mobile para eliminar intermediários no processo, unindo tecnologia e gestão de transporte.

“Geralmente, as indústrias contratam grandes e médias transportadoras, que subcontratam os operadores autônomos e as pequenas transportadoras. Primarização é a desintermediação deste processo de contratação e gestão do transporte, utilizando inteligência logística e inovação digital. Ou seja, o processo de primarização (ou desintermediação) visa eliminar intermediários neste processo, colocando as indústrias em contato direto com os operadores”, explicam Jarlon Nogueira, diretor de Operações, e João Moretti, diretor de Tecnologia e Inovação, ambos da Agrega.

Porém, Nogueira lembra que, como qualquer conceito inovador, a primarização pode sofrer resistência dentro das empresas. “As economias e melhoras na gestão são impressionantes e muitas empresas atuam há décadas com as mesmas transportadoras que fazem o serviço de intermediação. Por isso, o processo deve ser conduzido e patrocinado internamente pelo mais alto nível das empresas, como CEOs, CFOs e diretores de Supply Chain”, completa.

Bons resultados

Na Bombril, os bons resultados da primarização já estão sendo colhidos.

Para distribuir seus produtos até agosto de 2016, a empresa trabalhava a logística da maneira tradicional, contratando diversas transportadoras, terceirizando o transporte de seus produtos.

“Transportes é uma área crítica, não apenas por ser determinante para a boa operação e atendimento, mas por representar custo significativo. Até meados de 2016, nossa contratação de transporte era feita num modelo tradicional de bids e mantínhamos mais de 30 transportadoras”, destaca o diretor de Supply Chain da Bombril, Luis Guilherme Paschoal Andrade.

Ou seja, a empresa contratava o frete da mesma maneira que a grande maio-

ria dos embarcadores, através de bids regulares que selecionavam transportadoras que apresentavam melhor preço com determinado nível de serviço para operarem em um pool de transporte.

O preço praticado, porém, era alto – se for considerado o cenário pós-primarização – e os níveis de serviço e controle, inadequados, já que a Bombril tinha pouca visibilidade dos custos diretos e indiretos do frete e, também, da gestão do transporte – carga, entregas, etc.

Assim, a empresa passou, naquela época, por um grande processo de reestruturação das operações e buscou por inovação, tanto operacional quanto tecnológica, e

acabou optando pela solução disruptiva da Agrega, que previa redução em mais de 15% do custo final de transporte, com gestão e inovação digital.

Após um detalhado diagnóstico das operações logísticas da Bombril, a Agrega apresentou um plano de negócios que reduziria em mais de 10% o custo total de logística, que representava à época (2016) uma economia de R\$ 12 milhões por ano. A Agrega ofereceu uma solução de compartilhamento de economia do frete, ou seja, só seria remunerada se efetivamente houvesse redução do custo com aumento do nível de serviço. Este método de remuneração



Andrade, da Bombril: “Transportes é uma área crítica, não apenas por ser determinante para a boa operação e atendimento, mas por representar alto custo”



Nogueira e Moretti, da Agrega. No projeto, a empresa só seria remunerada se efetivamente houvesse redução do custo com aumento do nível de serviço

também é conhecida como “success fee”.

“Hoje, com a primarização, destinamos a esta modalidade cerca de 80% do volume de lotação, o que representa a expedição diária de aproximadamente 150 caminhões a partir das fábricas da Bombril, sendo alinhado com apenas uma transportadora e diminuindo a complexidade”, completa Andrade.

O gerenciamento do ciclo logístico – contratação > carga > trânsito > descarga > pagamento – hoje é feito através de uma plataforma tecnológica desenvolvida pela Agrega e também conta com uma equipe de gestão focada em cada uma das indústrias que trabalham com a solução. “Os motoristas utilizam o aplicativo Agrega Truck para verificar os fretes disponíveis, fechar as negociações e fazer checkin e checkout nos eventos do ciclo logístico – chegada para carga, manifesto, descarga, eventos em viagem ou eventos na descarga. Tudo é monitorado eletronicamente através da Torre de Controle Agrega que, em tempo real, dá suporte aos motoristas para solução de problemas e permite que alimentem com informações os clientes com estimativas de chegadas, solução de atrasos, entre outras”, explica Nogueira.

O diretor de Operações da Agrega destaca que na Bombril, o projeto alcançou uma economia anual de R\$ 15 milhões no custo do frete. “Além dos benefícios

financeiros, a Bombril teve um aumento de nível de serviço, atingindo 97,2% (2017) nas agendas de entrega nos clientes finais. Como a Agrega trabalha incentivada, o objetivo é chegar a R\$ 17 milhões de economia em 2018.”

Próximos passos

“Na Bombril conseguimos uma boa redução nos custos de transporte mantendo bom nível de serviço e cobertura. O próximo passo é disponibilizar aos caminhoneiros a nossa plataforma digital de contratação e gestão de entrega”, explica Nogueira, da Agrega.

Ainda segundo ele, o objetivo é ter um modelo 100% digital. Com o desenvolvimento de uma plataforma digital, a meta é ter um sistema de ofertas de fretes e contratação via mobile, com gestão completa de entregas e ocorrências de viagens, gerando ações em tempo real, relatórios e indicadores que auxiliarão a empresa a diminuir custos e aumentar a eficiência. “Estamos disponibilizando um aplicativo para os caminhoneiros e esperamos ter 100 mil cadastros no primeiro ano, pois já trabalhamos com uma base de 30 mil veículos. Esta também será mais uma ferramenta para que não fiquem sem frete, por exemplo”, conta.

E Moretti, também da Agrega, completa: “Estamos criando um conceito de estrada digital. Isso ajudará empresas e profissionais da estrada a melhorarem sua produtividade e qualidade de serviços”.

Já o diretor de Supply Chain da Bombril espera ampliar o serviço da Agrega Tech incluindo o transporte fracionado e o inbound. “Estamos estudando a ideia de ampliar isso, reduzir ainda mais os custos e melhorar os níveis de serviço”, finaliza Andrade. 

Novo! Venda e reparo de carregadores ZIVAN HF

Novo! Venda e reparo de Dataloggers/monitoradores de baterias ZTP

Reparos para as diversas marcas do mercado



Carregadores ZIVAN HF

Datalogger ZTP

Solicite um orçamento:

Av. Ayrton Senna, 3000 - bL2 - sl.317/325 - Rio de Janeiro, RJ
Tel.: (21) 2421-9722 | (55) 21 9 9993-9375 | (55) 21 9 9992-5257
contato@szlaboratorio.com | www.szlaboratorio.com

SZ Laboratório completa 15 anos e anuncia novas parcerias e estratégia comercial

A SZ Laboratório (Fone: 21 2421.9722), especializada na manutenção corretiva de componentes eletrônicos e controladores que equipam empilhadeiras elétricas e a combustão de diversas marcas, está completando 15 anos e comemorou a data com um evento em sua sede no Rio de Janeiro, RJ, no último dia 23 de maio. Cerca de 100 pessoas, entre fornecedores, clientes, colaboradores e parceiros, como o CEO da Kion South America, Frank Bender, prestigiaram o encontro, que foi palco do anúncio de duas novas parcerias comerciais com empresas do Grupo ZAPI: a ZTP e a Zivan.

Em meio à apresentação da nova estratégia comercial e dos produtos que a empresa passa a representar, Julio Fiks, diretor técnico e sócio da SZ Laboratório, explicou

aos profissionais presentes que serão comercializados dispositivos da marca ZTP utilizados em empilhadeiras para monitorar sua operação e da bateria – o Dataloger e o Monitorador de bateria. Os carregadores de baterias de alta frequência da marca Zivan – dos quais são vendidas atualmente 60 mil unidades/ano – chegam ao Brasil também graças à parceria com a SZ.

“São 15 anos de conquistas para comemorar, como a diversificação de nossa estratégia comercial oferecendo ao mercado



Fiks: “Somos, atualmente, a única empresa homologada pelo Kion Group em todo o mundo a fazer reparos em equipamentos eletrônicos das marcas STILL e Linde”

nacional produtos da Zivan e ZTP, ambas do Grupo ZAPI, e, futuramente, América do Sul”, contou Fiks. “Também é um momento em que consolidamos a parceria de longa data com o Kion Group, que nos impulsionou a ser um laboratório de excelência: somos, atualmente, a única empresa homologada pelo Grupo em todo o mundo a fazer reparos em equipamentos eletrônicos das

marcas STILL e Linde, o que nos fortalece como marca Premium.”

A empresa tem atualmente 40 colaboradores, sendo que 30 deles são profissionais técnicos altamente especializados em eletrônica e trabalham no centro nervoso da empresa: o laboratório. Aliás, foi em seu único laboratório que os investimentos dos últimos 12 meses, entre 300 e 700 mil Reais, foram concentrados, para modernização da infraestrutura e para a confecção de novos simuladores, conhecidos como JIGs de testes. “Nosso foco é atender de forma diferenciada o mercado, investindo em alta tecnologia para conhecer profundamente os componentes que recebemos para reparo e, para isso, nossos simuladores são essenciais. Eles visam à redução extrema de problemas que podem ocorrer com reparos indevidos, tendo como consequência direta a conquista da confiabilidade dos clientes que recebem de volta equipamentos com a garantia assegurada”, assinalou Fiks.



Cerca de 100 pessoas prestigiaram o evento da empresa, especializada na manutenção corretiva de componentes eletrônicos e controladores que equipam empilhadeiras elétricas e a combustão

Laboratório Premium

Localizado em um condomínio exclusivo na Barra da Tijuca, no Rio de Janeiro, a SZ Laboratório ocupa uma área de 350 m² que abriga área administrativa, laboratório e áreas de apoio para recebimento de componentes eletrônicos com problemas, estoque de controladores e milhares de pequenos itens, embalagem e expedição de produtos reparados. Mais de 600 clientes ativos, entre fabricantes, representantes e frotistas de empilhadeiras e outros equipamentos de movimentação de materiais e, em menor escala, indústrias que têm frota própria, são atendidos pela empresa.

A cada mês, o laboratório faz reparos em aproximadamente 500 unidades diferentes de equipamentos, e a prioridade é investir em equipamentos de alta tecnologia – os simuladores – e treinamento de pessoal para atender com excelência, em vez de expandir o negócio com abertura de filiais. Para se ter uma ideia, uma empresa como a SZ Laboratório está avaliada em um mínimo de 20 milhões de Reais em seu começo de atividade, considerando apenas a infraestrutura e estoques de alguns itens que são usados nos reparos. “Nossa infraestrutura é de altíssimo valor agregado e o cliente reconhece isso ao confiar a nós a manutenção de seus equipamentos”, afirmou Márcia Rodrigues Ferreira, diretora administrativa da empresa. “Nosso foco está em conhecer as tecnologias de componentes eletrônicos de última geração, suas características funcionais, de manipulação, teorias de circuitos eletrônicos, deter técnicas de análise e avaliação de circuitos eletrônicos, conhecer equipamentos de última geração aplicados a empilhadeiras e, ainda, utilizar instrumentos de precisão de medidas eletrônicas, o que nos proporciona um diferencial de peso.”

O laboratório está equipado e preparado para evitar queima prematura de componentes por descarga eletrostática no cliente: além do piso aterrado e man-

tas de aterramento, os técnicos circulam pelo local com botas com solado especial e pulseiras isolantes. Uma biblioteca técnica de componentes eletrônicos, bem como de manuais das máquinas cujos equipamentos são enviados para reparo, dão suporte em todo o processo de conhecimento e reparo.

Coração do pós-vendas

Os simuladores ou JIGs de testes são o ponto central da estrutura de atendimento da SZ Laboratórios, fazendo o papel das empilhadeiras com todos os seus recursos e permitindo aos técnicos simular operações como se os componentes elétricos estivessem instalados no equipamento, mapeando os problemas que o operador vivenciou. Para os equi-



Frank Bender, CEO da Kion South America, parceira número 1 da SZ Laboratórios, também prestigiou o evento de 15 anos



Márcia: “Nossa prioridade é investir em equipamentos de alta tecnologia, como os simuladores, e treinamento de pessoal para atender com excelência aos nossos clientes”


pamentos com maior rotatividade, são desenvolvidas JIGs de testes específicas que conferem maior qualidade, agilidade no serviço e confiabilidade.

Márcia explica que montar cada estação simuladora pode variar entre 50 e 100 mil Reais, dependendo do modelo do equipamento de movimentação. E que para viabilizar o projeto, é necessária cooperação com o fabricante da empilhadeira. “A montagem da JIG é, na prática, um investimento conjunto. É importante que junto com o investimento, o fabricante forneça tecnologia, softwares,

esquemas elétricos e diagramas eletrônicos de suas máquinas para que tenhamos uma visão completa para uma manutenção eficiente”, contou a profissional.

Por precisar de estreita colaboração com os fabricantes de equipamentos para montagem das JIGs, Márcia revela que poucos procuram a SZ Laboratório para uma estratégia de pós-vendas mais efetiva, abrindo espaço para serviços prestados por curiosos em eletrônica. O principal parceiro da empresa é o Kion Group, responsável por 95% do movimento do laboratório.

“Consideramos este trabalho um diferencial no pós-vendas de um fabricante de equipamentos. Com o nível de tecnologia embutido nas empilhadeiras atualmente, quando fazemos o reparo de um componente eletrônico conseguimos emitir um relatório apontando possíveis problemas nas máquinas que poderiam ter provocado a queima dos dispositivos. Esses laudos não são absolutos, mas servem para nortear o técnico na reinstalação e na busca da causa da queima e auxiliar na base para futuros treinamentos de operadores, indicações de preventivas e corretivas na máquina e até melhorias no cliente”, detalhou a executiva da SZ Laboratórios.

A JIG mais recente que a SZ Laboratório montou é de uma empilhadeira modelo FMX NG, da marca STILL, que só deve apresentar as primeiras necessidades de manutenção em dois anos, de acordo com Rogério Resende Moraes, técnico máster da SZ Laboratório. “Pode parecer muito antecipado, mas já estamos preparados para oferecer este pós-venda ao cliente Kion. Nossa missão não é apenas reparar, é colaborar para construir equipamentos melhores”, finalizou. 

Alimentos e bebidas: Atividade industrial cresce, exigindo criatividade e flexibilidade dos OLs e das transportadoras

Setor passa por transformações e desafios, fazendo com que os embarcadores busquem parceiros logísticos especializados no setor e que ofereçam serviço completo, com comunicação eficiente em todo o processo.

O setor de alimentos e bebidas voltou a crescer pela primeira vez após três anos seguidos. De acordo com a Pesquisa Industrial Mensal Produção Física Brasil (PIM-PF), divulgada pelo IBGE, o avanço da economia impulsionou a atividade industrial, que fechou 2017 com um avanço de 2,5 na produção. Esse é o melhor resultado anual desde 2010.

E na área logística? Como os Operadores Logísticos e as transportadoras analisam o segmento em vista à nova realidade econômica?

Ricardo Guidi, diretor sênior de Operações da DHL Supply Chain (Fone: 11 5042.5500), aponta que, de fato, nos últimos três anos, o volume de carga transportada diminuiu, mas essa situação

começou a mudar no segundo semestre de 2017 e vem trilhando um caminho de recuperação desde então. “Esse panorama provocou uma mudança no mix de produtos: de um lado, houve aumento no volume de produtos mais populares – mais baratos, porém, com grandes movimentações – e, de outro, de produtos Premium – em volume menor, mas com maior valor agregado. Esses dois movimentos se contrabalancearam, equilibrando os resultados das empresas”, expõe.



Guidi, da DHL Supply Chain: “Entre as principais exigências dos embarcadores estão a disponibilidade e a capacidade para gerir grandes volumes”

Também Jaime Batista, gerente nacional de vendas da Aliança Navegação e Logística (Fone: 11 5185.3100), observa que o setor está passando por transformações e desafios, seja pela crise que o país ainda enfrenta, seja pela mudança de hábitos do brasileiro, que busca uma alimentação mais saudável. “No que se refere à crise, boa parte da população passou a procurar produtos básicos, ou seja, a indústria teve de revisar custos de produção, embalagens e logística, pois o poder de compra do brasileiro diminuiu”, expõe.

Batista continua, acrescentando que, por outro lado, essas mesmas indústrias não puderam deixar de eliminar de seu portfólio produtos que atendam a população que manteve seu poder de compra e que tem hábitos mais exigentes, como alimentos mais saudáveis, funcionais e zero glúten. Além disso, não pararam de investir em reengenharia de embalagens ou inovações em produtos e marketing visando à valorização da marca e, quem sabe, melhorar suas margens de vendas.

O segmento de alimentos e bebidas, resalta Gerson Medeiros, diretor executivo da GVM Solutions (Fone: 41 3601.1500),



é um termômetro importante da atividade econômica. “Nesse primeiro trimestre, ainda apresentou um desenvolvimento tímido, mas acreditamos que no segundo semestre vai se recuperar, devido aos eventos nacionais e internacionais, como Copa do Mundo e eleições”, conta.

Na opinião de Luciano Candemil, presidente da Austral Logística Integrada (Fone: 71 2109.7388), os volumes ainda estão reprimidos. “Mesmo tratando-se de alimentos e bebidas, o que percebemos nos últimos anos foi estagnação das vendas e, até mesmo, queda em alguns embarcadores. Seguimos investindo, acreditando na recuperação da economia e nas oportunidades que irão surgir para quem estiver preparado para atender.”

Roberto Zampini Jr, vice-presidente do Grupo Imediato (Fone: 16 2102.9199), também considera que, por estarmos em um momento pós-crise, ainda sofremos consequências dessa fase econômica, mas que as expectativas são de melhoras, com mudanças significativas no quadro político e econômico. “O futuro dependerá do resultado das eleições. Acreditamos em melhores ventos para o nosso setor.”

Justamente por ser um ano de eleição, Luis Eduardo Fidell Antunes, gerente de logística e transporte da Ellece Logística (Fone: 11 2573.9700), considera que poucas medidas são tomadas e o mercado está parado, aguardando uma definição. “As empresas da área não têm investido, e o único setor que dá sinal de melhora significativa é o automobilístico. Em consequência desta crise, que ainda não passou, muitos transportadores e operadores fecharam as portas e muitos caminhões deixaram de rodar”, observa.

Já na opinião de Herminio Mosca Junior, diretor da Mosca Logística (Fone: 19 3781.2222), a maioria das indústrias está retomando investimentos e projetos. “Além disso, muitas empresas têm buscado opções de OLS e transportadoras com maior consolidação no mercado, face à situação de ausência de licenças

e estrutura para suportar a retomada do fluxo da demanda de crescimento.”

Alternativas logísticas

Em se tratando das tendências nos setores em questão, a maioria dos entrevistados cita a busca de alternativas logísticas. “Essas alternativas precisam trazer diferenciais em custos e, ainda, agregar valor à imagem, por exemplo, através de modelos de transportes mais sustentáveis ou que resultem em menor risco de avarias e maior segurança em transporte”, expõe Batista, da Aliança.



Jerry, da Coopercarga: “Entre os diferenciais logísticos desses segmentos está o cuidado do prestador para evitar a contaminação dos produtos”



Medeiros, da GVM Solutions: “O mercado segue na direção do uso de veículos exclusivos, cada vez menores, para atingir um melhor nível de serviço”

Guidi, da DHL Supply Chain, também cita como tendência a inovação, seja pela aplicação de novas tecnologias, seja pela melhoria de processos e sistemas operacionais. “No lado da tecnologia, temos utilizado robôs autônomos e semiautônomos e ferramentas de realidade aumentada para aprimorar a eficiência das operações logísticas. No lado de processos e metodologias, melhoramos práticas de governança, aprimorando a produtividade por operador, revendo malhas de transporte e cross-docking, consolidando mais a carga”, explica.

Para Medeiros, da GVM Solutions, a tendência é de especialização, em vista dos desafios cada vez maiores da mobilidade urbana em todos os municípios médios e grandes do país. “O mercado também

segue na direção do uso de veículos exclusivos, cada vez menores, para pontuar e atingir um melhor nível de serviço, requerimento primordial para o crescimento das indústrias nesse concorrido mercado.”

Uma das tendências do segmento, observada por Jerry Adriano Longo, gerente corporativo do Centro de Controle Operacional da Coopercarga (Fone: 49 3301.7000), é conseguir transportar mais em um mesmo equipamento, ou seja, o desenvolvimento de aparelhos com maior capacidade de carga, mas que consigam manter o nível de segurança da operação e dos produtos alimentícios, focando, ainda, na prevenção de avarias.

Outro ponto que o profissional considera como tendência são equipamentos que facilitem o processo de carga e descarga, dando agilidade a essa etapa, que é um dos gargalos do segmento.

Rogério Fortes, diretor de Novos Negócios e Projetos da Smart Logística – Andrade Cavaletti Logística (Fone: 31 3369.9900),

salienta que os clientes estão demandando menor tempo de atendimento entre o pedido realizado pelo varejo e a respectiva entrega física.

Herminio, diretor da Mosca Logística, destaca que, atualmente, vários embarcadores têm buscado OLS e transportadoras que possuem atuação específica no perfil de entregas de seus produtos. “Com isso, conseguem também gerar valor agregado aos itens, que chegam com total integridade e disponibilidade nas gôndolas, reduzindo os impactos de rupturas de vendas.”

Considerando as questões econômicas e de mercado, Rodrigo Boniari, especialista em Logística e gerente comercial da Intecom Logística (Fone: 11 3627.5300), comenta que alimentos e bebidas são diretamente impactados por oscilações

na inflação e altas de preço. “Atualmente vemos baixa inflação, porém, uma alta forte nos preços dos combustíveis. Mesmo sendo os combustíveis um componente da inflação, esta alta impacta rapidamente e o efeito no indicador da inflação é sentido depois”, explica.

Neste ponto também toca Fidell, da Ellece Logística. “Com os seguidos aumentos de combustíveis, a margem de lucro vem caindo e o setor, ficando sucateado. Os profissionais de logística precisam ser muito criativos e resilientes para conseguirem atingir as metas”, ressalta.

Fidell acrescenta, ainda, que o setor agrícola está vindo de um 2017 com super safra, mas os demais setores, de bebida e alimentos, cresceram muito pouco. “Isso pode acarretar uma crise maior no futuro, pois caso o mercado cresça, minimamente, não haverá caminhos suficientes, já que as empresas não investiram durante a crise.”

Grandes exigências

A logística do segmento de alimentos de bebidas demanda processos rigorosos, principalmente nos produtos que têm temperatura controlada. “Qualquer falha no transporte, na armazenagem ou na distribuição pode colocar em risco a qualidade do produto”, afirma Adriano Thiele, COO da JSL (Fone: 0800 0195755).

Realmente, as empresas destes segmentos são mais criteriosas no padrão interno dos contêineres e carretas a serem disponibilizados para seus transportes, tendo em vista que os produtos são para consumo humano, aponta Batista, da Aliança. “Diria, também, que a previsibilidade de entrega deve ser a mais assertiva possível, pois o risco de um possível desabastecimento na rede atacadista e varejista pode trazer sérios impactos comerciais ao fornecedor, além de influenciar em sua imagem no mercado”, ressalta.

Candemil, da Austral, diz que por serem produtos de consumo básico, existe uma certa constância nos embarques, permitin-

do ao OL uma melhor programação dos fluxos operacionais.

Já Guidi, da DHL Supply Chain, aponta o desafio da sazonalidade, que gera grandes picos de demanda, especialmente nos finais de mês, em que os varejistas costumam aumentar as promoções. “Além disso, de forma geral, as volumetrias envolvidas são muito altas, assim como o giro, o que exige uma estrutura robusta e organizada: planos logísticos consistentes, frota de veículo preparada e que comporte este volume, movimentação ágil e segura dos produtos e áreas de armazenagem flexíveis”, comenta.



Thiele, da JSL: “Essas cargas passaram a ser mais visadas para roubo, com isso, os embarcadores exigem uma série de medidas de segurança adicionais”



Batista, da Aliança: “As empresas do setor são mais criteriosas no padrão interno dos contêineres e carretas a serem disponibilizados para o transporte”

Por sua vez, Medeiros, da GVM Solutions, toca no assunto da fragilidade das embalagens, que obriga o OL a ter cuidado ampliado e, também, a limitada possibilidade de compartilhamento nos veículos, dada às características dos alimentos. “Isso dificulta o trabalho do operador especializado, mas atua de forma positiva como barreira para a entrada de prestadores de serviço menos capacitados.”

Junto à fragilidade das embalagens, Boniaris, da Intecom Logística, cita a perecibilidade dos produtos. “Estes são os principais pontos de atenção no tocante ao manuseio e transporte destes produtos, que também refletem no custo de seguros.”

Jerry, da Coopercarga, resume, dizendo que entre os diferenciais logísticos desses segmentos estão o cuidado e a gestão

que o prestador de serviços de transporte precisa ter para evitar a contaminação dos produtos por odores ou resquícios da carga anterior, ou contaminantes externos, como água ou umidade.

Outro ponto citado por ele são as ações para a prevenção de avarias, pois esses produtos, em sua maioria, são frágeis e de fácil dano. “No caso das bebidas, podemos ainda mencionar, nos negócios de distribuição, a necessidade de organização e controle da roteirização de entregas.”

O que querem os embarcadores

Para oferecer um serviço de alta qualidade, os embarcadores fazem algumas exigências aos OLs e às transportadoras parceiras. Batista, da Aliança, diz que as indústrias têm exigido bastante que os parceiros ofereçam um serviço completo, não apenas no quesito operacional de coleta/entrega, mas também com relação à própria gestão do fluxo das operações porta a porta, incluindo tracking em todo fluxo de carga e notificações de ocorrências até a efetiva entrega final. “É de extrema importância ter uma comunicação bem alinhada e monitoramento de performance via KPIs”, acrescenta.

Cumprimento dos prazos pactuados, qualidade na entrega e do Centro de Distribuição, bem como excelência nos controles e processos logísticos são as exigências citadas por Candemil, da Austral Logística Integrada.

Alto índice de nível de serviços: segurança, produtividade e pontualidade estão na lista de Zampini Jr, do Grupo Imediato. Transporte fracionado de produtos e rastreabilidade de entregas, por sua vez, na lista de Rogério, da Smart Logística. “Com a redução dos volumes vendidos e o aumento da frequência das entregas, os

**7 10 ANOS CONTRIBUINDO COM
A INFRAESTRUTURA DO NOSSO PAÍS.**



LOG
commercial
properties

▶ 10 ANOS ▶

Nosso propósito é contribuir com a infraestrutura nacional, fundamental para o desenvolvimento social e econômico do Brasil. Este propósito está presente em cada m² construído pela LOG, na mente de cada um de nossos colaboradores, no foco de nossos gestores e compartilhado com cada cliente e investidor.

Nestes 10 anos construímos muito mais do que imóveis industriais, ajudamos na construção da infraestrutura que coloca o Brasil em movimento.

0800 400 06 06
LOGCP.COM.BR

PRESENTE EM 25 CIDADES E 9 ESTADOS.

embarcadores não conseguem saturar um veículo por conta própria, necessitando cada vez mais de um OL que faça a consolidação de vários clientes em uma mesma entrega”, comenta.

Além do frete baixíssimo e entrega na data, o maior foco dos embarcadores, na opinião de Fidell, da Ellece Logística, é a garantia da entrega do produto como se tivesse acabado de sair da fábrica. “Essa exigência, inclusive, vem impactando na entrega, pois cada vez mais os distribuidores têm pedido produtos com shelf life de alta validade, que acaba por aumentar os estoques com produtos próximos ao vencimento, ou seja, a validade para entrega é muito mais curta.”

Para Guidi, da DHL Supply Chain, as principais exigências são a disponibilidade e a capacidade operacional para gerir grandes volumes e picos de demanda, frota adequada, controles específicos (como o de lote e validade), atendimento integral dos órgãos reguladores, como Anvisa, processos sólidos de validação de qualidade e boas práticas de manuseio de produtos.

E, falando nisso, Boniaris, da Intecom Logística, diz que o principal ponto são as habilitações para armazenagem e transporte destes produtos. “Para ambos, precisamos das licenças da Anvisa (armazenagem e transporte), bem como alvarás locais (municipais) e até estaduais para operar. Alguns embarcadores requerem, ainda, operações padronizadas, como ISO 9001 e ISO 14000”, acrescenta.

Thiele, da JSL, aponta que essas cargas passaram a ser mais visadas para roubo, principalmente nos grandes centros. “Com isso, as seguradoras e os embarcadores passaram a solicitar uma série de medidas de segurança adicionais para minimizar esses riscos, que vão desde colocação de iscas e tecnologias de redundância na carga, até escolta nos caminhões”, expõe.

Em busca de comunicação eficiente

Sobre os maiores desafios no relacionamento entre embarcadores e prestadores de serviços de transporte e armazenagem, os entrevistados citam, entre outros, a comunicação eficiente.

“Apenas um relacionamento face a face, por e-mail ou telefone consegue gerar um atendimento de maneira rápida e eficiente”, opina Batista, da Aliança. Hoje, segundo ele, o mercado vem com uma vertente de ser “omnichannel”, o que significa dizer que disponibilizar apenas uma experiência física acaba sendo insuficiente para o atendimento numa relação comercial, exigindo também uma interação multicanais. “Os transportadores/OLs devem entender que esta demanda origina-se da própria relação que os embarcadores

possuem com seus clientes finais. Hoje a acessibilidade dos consumidores em plataformas digitais é ampla e o futuro nos obriga a inserir ou aplicar uma agilidade cada vez maior de atendimento e disponibilidade de informação em nossos fluxos operacionais”, expõe.

Estar muito próximo ao cliente é uma das chaves para um relacionamento bem-sucedido e duradouro, na opinião de Guidi, da DHL Supply Chain. “Isso significa estar presente desde o início no planejamento do cliente, participando, se possível, do desenho do negócio ou

do projeto em questão. Com isso, é possível sugerir as soluções mais otimizadas, captando mais valor da operação logística. De outro lado, trabalhar de forma constante os dados da operação (big data) permite elaborar uma previsão de vendas mais apurada e economizar recursos”, declara.

Para Zampini Jr, do Grupo Imediato, o maior desafio é a construção de um relacionamento sustentável através de eficiência em gestão do prestador de serviços. Candemil, da Austral, cita antecipar as demandas dos clientes, o que se resolve com equipe competente, tecnologia, controles e processos bem definidos.

A falta de previsibilidade é um dos maiores desafios, de acordo com Boniaris, da Intecom Logística. A concentração de vendas em determinado período do mês também acaba elevando os custos para a prestação dos serviços. “Acreditamos que um bom alinhamento entre as áreas comercial e de operações dos embarcadores (alinhamento de S&OP) junto aos embarcadores/transportadores ajude a mitigar os riscos de atendimento ao nível de serviço acordado.”

Segundo Medeiros, da GVM Solutions, os principais desafios são comuns: bus-







Boniaris, da Intecom Logística:
“A fragilidade das embalagens e a perecibilidade dos produtos são os principais pontos de atenção no setor”





Compramos porta paletes

-  **Pagamento à vista!**
-  **Desmontamos e retiramos no local.**
-  **Todas as marcas.**
-  **Atendemos todo o Brasil.**

11 4191-5364 • 11 4191-4807  11 97577-3210 
contato@elevasistemas.com.br • www.elevasistemas.com.br



ca incessante de custos competitivos, melhoria de escala, redução de perdas e superação das restrições de mobilidade urbana. Em sua análise, a solução passa por modelos incentivados de colaboração estendida, colocando os clientes dos embarcadores na mesma visão, para que juntos, os elos da cadeia eliminem gargalos e reduzam regras confusas e cobrança de custos que não são diretamente ligados à atividade. “Dessa forma, o conjunto todo se beneficia dos ganhos em escala. A participação do poder público na temática de infraestrutura é um complemento fundamental para esse processo atingir êxito.”

Tanto embarcadores quanto transportadores terão de ser cada vez mais criativos nas suas soluções logísticas, buscando soluções alternativas e inovadoras. É o que acredita Thiele, da JSL. “Essas soluções muitas vezes passam pela quebra de paradigmas, como, por exemplo, distribuição em caminhões compartilhados e terceirização de toda a cadeia para a captura de sinergias.”

Herminio, da Mosca Logística, entende que a busca incessante por redução de custos, que foi o tema mais abordado no relacionamento entre embarcadores e prestadores de serviço nos últimos anos, ainda permeia essa relação. “Acreditamos que a exposição dos investimentos em estrutura e manutenção de uma equipe qualificada ao transporte desse segmento seja o fator balizador dessa relação. Até em virtude de que somente estarão aptos a prestar um serviço de qualidade aos embarcadores os OLs e as transportadoras que conseguirem efetuar os investimentos necessários para suportar a retomada da demanda.”

De acordo com Rogério, da Smart Logística, os desafios envolvem tarifa dos serviços x tempo de entrega. “Como os volumes diminuíram, os embarcadores continuam a exigir um menor prazo de atendimento, mas sem conseguir aumentar o custo logístico e até, em alguns

casos, necessitando da redução das tarifas já que os produtos vendidos são de menor preço.”

Falta de planejamento e previsibilidade das entradas e saídas, concentração de vendas, aumento do custo de carga e descarga, falta de indicadores de performances claros e dificuldade de informação. Estes são os desafios citados por Fidell, da Ellece Logística. “Eles poderiam ser resolvidos com reuniões de produtividades constantes entre embarcadores e prestadores de serviços logísticos e definições claras do que um espera do outro, considerando todos os problemas do setor e não apenas expectativas”, expõe.

Mais desafios

Em se tratando dos desafios gerais, não apenas na relação entre embarcadores e prestadores de serviços de transporte e armazenagem, Fidell, da Ellece Logística, aponta a concentração de venda como um dos maiores, pois são muitos embarcadores disputando as mesmas agendas nos clientes e os mesmos caminhões. “Em outros dias do mês, sobram agendas e há caminhões ociosos.”

Por sua vez, Jerry, da Coopercarga, cita a gestão dos riscos, principalmente a sinistralidade relacionada ao roubo de cargas nos grandes centros. Além disso, segundo ele, alimentos e bebidas são produtos de consumo rápido, sendo um grande foco desse tipo de ação, justamente pela facilidade do repasse.


“Outro desafio é uma gestão focada e preparada para observar gargalos externos e internos dos processos, que são muito dinâmicos. O olhar do gestor precisa estar direcionado para a melhora do desempenho, da produtividade e para a redução de custos e perdas”, diz.

Sobre quais tipos de produtos oferecem

mais dificuldades na logística, Jerry cita as garrafas pet e long neck, pelo risco de avaria e de adernamento da carga. Também há as cargas refrigeradas, como hortaliças e frutas, que exigem mais cuidado devido à fragilidade e também por terem um shelf life curto. “Ainda, nessa linha de shelf life, podemos mencionar frango resfriado e iogurte, e que, dependendo da rota, especialmente se precisar de outros modais além do rodoviário para chegar ao destino, é preciso uma logística preventiva e precisa”, expõe.

Boniaris, da Intecom Logística, entende que a distribuição em grandes centros é bastante dificultada, haja visto a falta de mobilidade urbana. São muitas as restrições de acesso e trânsito. “A falta de consolidação, pela urgência e shelf life curtos dos produtos, também pode prejudicar o abastecimento”, expõe.

Para Herminio, da Mosca Logística, os prestadores de serviços encontram em várias situações falta de estrutura viária de acesso, alto nível de exigência de procedimentos de recebimento individuais, além da alta concentração de carga nos períodos de fechamento de vendas. “Esses itens, quando se convergem no mesmo momento, reduzem a produtividade em operações in house e prejudicam o direcionamento de veículos/equipas nas rotas de entrega”, declara.

Para Fortes, da Smart Logística, o maior desafio é conseguir reduzir o custo dos serviços, pois a logística vem sofrendo com os aumentos de combustível e mão de obra, mas sem conseguir o repasse destes reajustes nas tarifas praticadas. “Para continuar as parcerias, se faz necessária a criação de novos fluxos e processos que possam compatibilizar este grande desafio”, finaliza. 



Fidell, da Ellece Logística:
“A concentração de venda é um dos maiores desafios, pois são muitos embarcadores disputando as mesmas agendas”

UMA UNIÃO DE GIGANTES



SOLUÇÕES EM MOVIMENTAÇÃO DE MATERIAIS E ARMAZENAGEM EM UM SÓ LUGAR!



A Linde, STILL, Dematic e Águia Sistemas trazem uma facilidade para você, que conta com um único parceiro que reúne know-how em tecnologia para armazenagem, movimentação e soluções de automação para a cadeia logística de ponta a ponta.

LINDE: www.lindeempilhadeiras.com.br | (11) 4066-8157
STILL: www.still.com.br | (11) 4066-8100
DEMATIC: www.dematic.com.br | (11) 3627-3100
ÁGUIA SISTEMAS: www.aguiasistemas.com.br | (42) 3220-2666



DEMATIC

MEMBERS OF KION SOUTH AMERICA



Alimentos e Bebidas: Embarcadores terceirizam o transporte e até a armazenagem

Um dos argumentos para isto é que preferem se focar no seu core business e deixar a parte da logística para quem realmente entende. Também não querem ter problemas de transporte e arcar com as despesas trabalhistas de motoristas e ajudantes.

WNUTRITIONAL: PROBLEMAS EXISTEM NAS PEQUENAS ENTREGAS

A WNutritional (Fone: 11 3969.1750) é uma empresa do segmento de alimentos e bebidas que terceiriza o Operador Logístico. “Nosso foco é comercial, marketing e desenvolvimento de produtos, por este motivo preferimos ter um parceiro especializado e focado em armazenagem e logística. Desta forma não temos que nos preocupar com o gerenciamento da operação e, também, não precisamos mobilizar capital na operação”, comenta o CEO da empresa, Daniel Feferbaum.

A WNutritional só atua com transporte rodoviário e também utiliza armazéns terceirizados – um em São Paulo e outro no Rio de Janeiro.

Comentando sobre os maiores desafios logísticos enfrentados pela empresa, Feferbaum diz, a exemplo de outros

embarcadores, que é o custo do frete, principalmente para entrega de volumes baixos. “Temos muita dificuldade de atender pequenos pontos de vendas espalhados pelo Brasil e, também, de atender clientes de nossa loja on line com um baixo custo.”

O CEO continua, dizendo que “no Brasil, diferentemente dos Estados Unidos, não encontramos diferentes modais de transportes, como trens, que utilizamos bastante nos Estados Unidos pelo baixo custo. Além disso, faltam custo e eficiência de empresas como FedEx e DHL, que também utilizamos nos Estados Unidos. Desta forma, acredito que o país precisa melhorar muito a infraestrutura e ter mais empresas concorrendo no mercado, principalmente para fazer entregas de pequeno porte”.

A WNutritional possui duas linhas de produtos. A primeira é a bebida funcional “Life Mix”, composta por sucos e chás desenvolvidos por médicos e nutricionistas que ajudam a completarmos os nutrientes que faltam em nossa alimentação do dia a dia, e a segunda é o chá orgânico “Poder da Terra”.

“Temos um nível de serviço muito alto, porém para reduzirmos o prazo de entrega, o custo logístico aumenta muito e a margem do produto não comporta essa diferença de custo. Para nós, como a operação é terceirizada, deixamos a empresa que nos atende ou os concorrentes dela apresentarem as soluções. Acreditamos que eles conseguem fazer isso melhor do que nossa empresa, cujo foco não é a logística”, finaliza o CEO.



Feferbaum: “O país precisa melhorar muito a infraestrutura e ter mais empresas concorrendo no mercado, principalmente para fazer entregas de pequeno porte”



GOURMAND ALIMENTOS: CUSTO DO FRETE É O GRANDE DESAFIO

No caso da Gourmand Alimentos (Fone: 11 3842.5050), empresa que trabalha com mais de 40 marcas em seu portfólio, incluindo linhas e produtos consagrados pelo público no exterior, como Hershey's, After Eight, Droste, Pepperidge Farm, Cantina Mexicana e Bornier, entre outras, atualmente um dos grandes desafios é manter os custos adequados de frete.

“No cenário atual, devido à alta nos combustíveis, ao péssimo estado das estradas e rodovias, aos custos crescentes de insumos de frota (pneus, peças, etc.) e à dificuldade de locomoção nos grandes centros urbanos, os custos de frete vêm subindo constantemente”, comenta Thiago Monteiro, coordenador de Operações Logísticas da empresa.

Além de ter a sua estrutura de armazém terceirizada, a Gourmand também opta por Operadores Logísticos e transportadoras para a distribuição, pois vê nesse modelo (serviços terceirizados) muitas vantagens, como, por exemplo: redução e maior controle dos custos; custos variáveis de acordo com a demanda; utilização de parceiros que já possuem conhecimento dos processos e do segmento logístico. “Além disso, com a operação terceirizada é possível manter o foco nos principais objetivos da empresa”, afirma Monteiro, destacando que a Gold Logística é o Operador Logístico com o qual atuam, enquanto as principais transportadoras são: Bora Transportes,



Monteiro: “Nossos parceiros transportadores possuem eficientes sistemas de gerenciamento de entregas, para terem informações das ocorrências em tempo real”

DPJ Transportes, PTS Transportes, BTL Transportes, Transbono e Transmassa Logística.

O coordenador de Operações Logísticas também afirma que a empresa utiliza em média de 8 a 10 veículos dedicados para São Paulo e Grande São Paulo e dois veículos para o interior. Além disso, a Gourmand Alimentos possui diversas cargas para todo o Brasil, porém vão com a modalidade de transporte fracionado. “E utilizamos transporte aéreo para o Estado do Amazonas em alguns clientes específicos, pois o trans-



Confirma Fácil

Controle e confirme suas entregas com geolocalização e monitore todo o processo de transporte em tempo real na nuvem, através de um dashboard customizável.



Dashboard

Selecione relatórios com dados das entregas e os visualize em um dashboard totalmente customizável.



APP Mobile

Com o aplicativo Confirma Fácil Audit, as transportadoras confirmam as entregas digitalmente, com data e hora, e contam com rastreamento por geolocalização.



Nuvem

O Confirma Fácil é um sistema de monitoramento de entregas 100% nuvem, o que reduz custos de infraestrutura para sua empresa.

porte terrestre para Manaus tem um lead time de 28 dias, enquanto no modal aéreo colocamos nossa carga no cliente em 48 horas. A Gourmand Alimentos está sempre em busca de parcerias com as melhores empresas do mercado no ramo de transportes, as quais nos permitam conciliar KPIs de distribuição satisfatórios e custos competitivos de frete na relação pedido x custo frete.”

Monteiro também afirma que, nos últimos anos, a empresa tem trabalhado para garantir que todos os seus parceiros tenham transporte climatizado, e, atualmente, essa é a realidade da sua operação. “Garantimos o transporte na temperatura adequada para as entregas CIF em todo o Brasil, o que garante a satisfação do nosso cliente e a qualidade do produto ao consumidor final.”

Por outro lado, ele lembra que o seu parceiro logístico possui ERP de ponta e RFID, o que garante uma acuracidade de estoque em 98%, além de agilidade na operação de picking – assim, a Gourmand Alimentos tem expedições ágeis, gerando recebimento pelo cliente e giro da mercadoria no PDV mais rápidos.

“Além disso, nossos parceiros transportadores possuem eficientes sistemas de gerenciamento de entregas, nos permitindo acompanhar os processos e ter informações sobre as ocorrências em tempo real, sendo possível alertar o setor comercial para suporte, evitando, assim, que ocorram devoluções”, finaliza Monteiro.



BEM BRASIL ALIMENTOS: RASTREADORES PROPORCIONAM SEGURANÇA EM TODOS OS VEÍCULOS

São vários os desafios logísticos enfrentados pela Bem Brasil Alimentos (Fone: 34 3669.9000) em suas atividades diárias. Basicamente, os comuns às demais empresas de transporte que operam no país. Quem comenta é Regimara Leite de Faria, supervisora de Logística da empresa – que fornece um mix de produtos, como batatas e anéis de cebola, adequado para cada tipo de consumidor: restaurantes, hotéis, padarias, redes de fast food, lanchonetes e também para os lares brasileiros.

Custeio da operação de transporte, preço do combustível, pedágios e os encargos relativos ao seguro da carga são fatores que oneram significativamente os custos. “Para amenizar esses impactos trabalhamos na captação diária de veículos com as transportadoras já cadastradas, sem ter a necessidade do custo de frota dedicada. Para cargas com mais de uma entrega buscamos a melhor roteirização, que proporcione o menor deslocamento possível entre as entregas.”

Regimara também diz que hoje percebem, também, a importância da informação e do monitoramento constantes para que a carga chegue ao cliente da maneira mais ágil, segura e eficiente possível. “A empresa exige que todos os veículos sejam rastreados e com sensor de temperatura, medidas que fazem com que o índice de cargas que chegam ao cliente e apresentam problemas com temperatura seja quase zero. A maioria dos transportadores fornece informações em tempo real

no que diz respeito às cargas. O objetivo é automatizar o processo, para que o cliente receba também esse rastreamento a partir do momento que o veículo for carregado.”

Como já pode ser notado, a Bem Brasil Alimentos trabalha, hoje, com o transporte todo terceirizado, pois o foco principal da



Regimara: “A competitividade atual do mercado não permite falhas, e visando melhorar o nível de serviço a empresa está implantando o indicador OTIF (On Time Full)”

empresa é no core business, com aquisição e fidelização de clientes, aperfeiçoamento de novos produtos e, também, devido ao ganho da terceirização em custos, como, por exemplo, não investir em compra de ativos (caminhões), isenção de gestão direta de motoristas e passivo trabalhista e aproveitamento do know-how logístico dos prestadores de serviços. “Trabalhamos hoje com uma média de 40 transportadoras homologadas e, entre elas, podemos destacar: Coopercarga, Afa, Cootravale, Zilli, Damião, Angelim, Renda Mais e Lunardi”, explica a

supervisora de Logística da empresa.

Afinal, é carregada na Bem Brasil, contando as duas unidades industriais, Araxá e Perdizes, ambas em Minas Gerais, uma média de 45 veículos por dia. As cargas são fechadas para carretas com 28 paletes, para no máximo duas entregas, e trucks com 12 ou 14 paletes, para até cinco entregas, atendendo todas as regiões do Brasil. Por mês são expedidas aproximadamente 15.000 toneladas de batata pré-frita congelada. E são realizadas vistorias diárias em todos os veículos antes da liberação para carregamento, visando atender todas as normas e para que seja mantida a qualidade do produto até o cliente.

“É utilizado apenas o transporte rodoviário para entrega de produtos, pois, apesar do custo ser mais alto que de alguns outros modais, consideramos algumas vantagens: venda na condição de entrega porta a porta; rapidez na entre-

ga da carga em curta distância; menos manuseio da carga, portanto mais segurança, já que o caminhão é lacrado no local de carregamento e aberto somente no cliente, reduzindo o risco de avarias”, comenta Regimara. Além do mais, ainda segundo ela, são transportadoras parceiras, com as quais a Bem Brasil Alimentos mantém um relacionamento próximo e, com isso, uma flexibilidade maior para atendimento dos clientes.

Regimara também fala sobre o que a sua empresa adotou em termos de logística para se adequar ao mercado, ressaltando que o impacto do transporte no serviço ao cliente é um dos mais significativos, e as principais exigências do mercado estão ligadas à pontualidade dos serviços – além do próprio tempo da viagem. A sensação de urgência parece ser mais intensa, fazendo com que os serviços em geral tenham que ser cumpridos de forma mais rápida,

eficientes e com alto grau de exigência.

“A competitividade atual do mercado não permite falhas, e visando melhorar o nível de serviço a Bem Brasil Alimentos está em fase de implantação do indicador OTIF (On Time Full) – entregar ao cliente o produto certo no prazo esperado e com o menor custo. O investimento em tecnologia se fez necessário para solucionar problemas operacionais, otimizar rotinas em diversas áreas, incluindo a gestão de pedidos, monitoramento das entregas e avaliação de transportadoras.”

Finalizando, a supervisora de logística revela a infraestrutura da empresa. A Bem Brasil Alimentos conta com duas câmaras frias na unidade de Araxá, com capacidade para armazenar 14.500 toneladas, sendo uma de 1702 m² e outra de 7519,48 m², enquanto em Perdizes, a capacidade de armazenamento é de 33.000 toneladas de produto acabado, sendo



que a câmara fria possui 8664,70 m². Todos eles para operação com as seguintes marcas oferecidas pela empresa: Batata Bem Brasil Tradicional; Batata Bem Brasil Corte Especial 9x18; Mais Batata; Batata Bem Brasil Fast Food; Batata Bem Brasil Fininhas; Batata Bem Brasil Seleção Especial; Batata Bem Brasil Forno; Batata Bem Brasil Carinhas; Batata Bem Brasil Noisettes; e Bem Brasil Anéis de Cebola.

Pouca verba para investir numa nova? invista nas empilhadeiras usadas Alphaquip

CLARK
THE FORKLIFT



Clark C18

Capacidade: 1800kg
Elevação: 4800mm

Por apenas R\$:
38.000,00

Aproveite!
Empilhadeira usada,
reformada e com garantia

Clark C25

Capacidade: 2500kg
Elevação: 4800mm

Por apenas R\$:
45.000,00



Temos o melhor preço do mercado! **Consulte-nos.**

comercial@alphaquip.com.br fone: 11 4163 3322

Alphaquip

**AMOR AOS PEDAÇOS:
TRANSPORTADOR
TERCEIRIZADO GARANTE
TOTAL CONTROLE DE
TEMPERATURA**

Fabricante de massas de bolos, recheios, coberturas, chocolates e bombons amplamente reconhecida pelos consumidores, com vários pontos de vendas e uma unidade fabril de 1.000 m² de área produtiva e 400 m² de área de escritórios, a Amor aos Pedacos (Fone: 11 4003.5030) terceiriza a logística para as suas unidades fora do Estado de São Paulo. Dentro do município de SP, cada unidade possui veículo próprio e os utiliza para retirada de produtos no Centro de Distribuição da empresa localizado em Cotia, São Paulo, – dotado de câmaras para produtos resfriados e congelados com capacidade de processamento de mais de 120 toneladas/mês – e para realizar entregas de bolos e encomendas aos seus clientes.

“Atuar com o transportador terceirizado garante total controle de temperatura em todo o processo, desde a coleta até a entrega em cada unidade situada fora de São Paulo. Atualmente utilizamos duas empresas distintas: a Alliance Express, que faz transporte rodoviário, e a Foco Cargo, que atua no transporte aéreo para nossas unidades no Amazonas”, explica Vitor Ferreira, gerente de TI, Logística e Materiais da Rede Amor aos Pedacos.

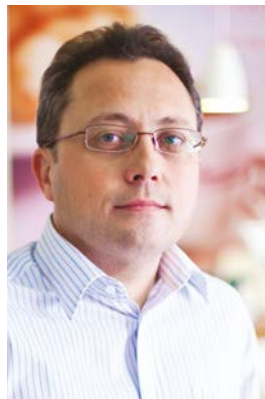
Ele também conta que são organizadas coletas três vezes por semana

com um veículo refrigerado. “As cargas entram no processo de despacho das transportadoras conforme a grade de transporte de cada uma: cada carga é processada e entra na respectiva rota de entrega. As cargas são coletadas em nosso CD de Cotia, processadas nos CDs Logísticos situados em Taboão da Serra e na Lapa, SP, e, na sequência, despachadas para o destino: Distrito Federal, Espírito Santo, Pará, Amazonas, Tocantins e Mato Grosso do Sul”, acrescenta Ferreira que completa: “Até chegarmos ao nosso modelo atual, testamos outros. Nossa maior preocupação sempre foi garantir a qualidade de nossos produtos. O modelo atual nos deu maior segurança neste sentido”.

Além do transporte rodoviário, a empresa utiliza o transporte aéreo para Manaus, de modo a garantir uma entrega mais rápida e segura. De acordo com o gerente, além de envolver questões relacionadas à Zona Franca e rapidez na liberação de cargas, as empresas logísticas precisam ter conhecimento de todos os processos relacionados à cadeia.

Toda esta operação da Amor aos Pedacos envolve vários desafios logísticos, como garantir a qualidade de entrega com redução no tempo, além da redução de custos envolvidos na operação logística. “Acabamos tendo o repasse dos custos de logística como consequência da péssima qualidade da malha rodoviária brasileira e custos operacionais, como de combustível. Investimentos estruturais na malha rodoviária e em segurança ajudariam a reduzir os custos das transportadoras e todos sairiam ganhando”, diz Ferreira.

Ele aproveita para apontar os diferenciais da logística da sua empresa, levando em conta o tipo de produto transportado. “Temos o constante compromisso de garantir as entregas dentro das especificações estabelecidas para cada tipo de produto que fabricamos. Muitas variáveis são controladas para garantir que nosso produto chegue a cada unidade dentro dos padrões, e assim garantir ao nosso consumidor final um produto de qualidade, diferenciado e, acima de tudo, delicioso.”



Ferreira: “Acabamos tendo o repasse dos custos de logística como consequência da péssima qualidade da malha rodoviária brasileira, além de custos operacionais”



SUA OPERAÇÃO NÃO PODE PARAR CONTE COM A REDE DE SERVIÇOS MOURA



AMPRA



NÓS TRABALHAMOS PARA QUE VOCÊ CONCENTRE SUA ENERGIA NO SEU NEGÓCIO

Além do melhor produto para sua operação, a Rede de Serviços Moura conta com os equipamentos mais modernos e profissionais treinados em fábrica para oferecer ao mercado serviços personalizados que potencializam a energia de suas máquinas. Ou seja, um pacote completo que atende a todas as necessidades do seu negócio. Conte com quem realmente entende de bateria.

rsmoura@grupomoura.com | www.rsmoura.com.br | 0800.701.2021

CONHEÇA NOSSAS SOLUÇÕES

- Venda de baterias industriais (tracionárias, estacionárias e metroferroviárias).
- Manutenção preventiva e corretiva.
- Locação de baterias e carregadores.
- Gestão de sala de baterias.
- Instalação, monitoramento e gestão de baterias estacionárias.
- Logística reversa.
- Venda de acessórios.

Rede de Serviços Moura



TIROL: ALÉM DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO, EMPREGO DA CABOTAGEM

A logística da Lactícínios Tirol (Fone: 49 3537.7000) distribui seus produtos para todo o território nacional a partir de suas unidades produtivas, Centros de Distribuição e armazéns utilizando transportadoras terceirizadas, Operadores Logísticos e filiais. O embarque direto de fábrica representa o maior volume de sua distribuição, em função de um menor custo de atendimento em cargas de alto volume (fechadas) e, também, em função do preço baixo dos produtos distribuídos, como o caso do leite UHT.

“A opção por transporte terceirizado foi justamente para que a empresa pudesse trabalhar com um custo adequado para entrega de seus produtos, garantindo nível de serviço e margem de seus produtos, bem como concentrar em seu core business, que é a produção e comercialização de seus produtos”, diz Sandro Galego Salgado, gerente de Logística da empresa.

Atualmente, a Tirol utiliza em torno de 280 veículos/dia para atender toda sua demanda, sendo 80 tanques (rodotrem, Vanderleia, bitrem e carreta) para coleta do leite in natura nos fornecedores com destino às fábricas da Tirol, 150 (rodotrem, carretas, bitrucks e trucks) para atendimento dos clientes via embarques

diretos de fábrica e mais 50 veículos (trucks, toco, ¾ e HR) para atendimento dos clientes via centros de distribuição/armazéns.

Os grandes volumes de embarques ocorrem a partir da unidade de Treze Tílias, SC, principal fábrica da Tirol, com principais destinos sendo o litoral de Santa Catarina, que representa em torno de 30% do volume de cargas da empresa, e São Paulo, com mais 25% de participação nos embarques.

Além do transporte rodoviário, a Tirol utiliza o modal aquaviário para transportar suas cargas para o Norte e Nordeste, com a modalidade de cabotagem, onde consegue um custo 30% menor em relação ao custo via modal rodoviário.

Ao todo, a Tirol trabalha com mais de 100 transportadoras, tendo como principais parceiros: Transportadora Bertol, Calfass, Transfoppa, Kremer, BS Transportes, TransAlpina, Rodovida, MXT Transportes, HH Transportes, Nocker, LDR, Transmannes, Tradição, Edelweis, RR DRI, Ouro Verde, Bodinho, Maycon & Aurelio, Genis, Transportes Mari, EJB Transportes, Giro Oeste, Botin, JSA



Salgado: “No último ano a empresa criou um programa de excelência de entrega para aumentar a parceria, a fidelização e o treinamento das principais transportadoras”

Transportes, Edegar, Katrine, TKA, Carrero, Rodomitre, Via Bela, entre outros.

Além das transportadoras, a empresa conta com a parceria de 10 Operadores Logísticos para atender a distribuição urbana de seus produtos, citados a seguir com suas respectivas regiões de atendimento.

1. **Marlog** (Fazenda Rio Grande-PR) – Atendimento da Grande Curitiba;
2. **Sandi&Wilson** (Londrina-PR) – Atendimento do Norte do Paraná;
3. **Milana** (Gaspar-SC) – Atendimento do Norte de Santa Catarina e todo o Vale do Itajaí;
4. **Negfrios** (São José-SC) – Atendimento da Grande Florianópolis;
5. **Tvian** (Orleans-SC) – Atendimento do Sul de Santa Catarina;
6. **AS bebidas** (Chapecó-SC) – Atendimento do Oeste de Santa Catarina;
7. **Transchelly** (Campos Novos-SC) – Atendimento do Centro e Serra de Santa Catarina;
8. **JJBender** (Erechim-RS) – Atendimento do Centro-Oeste do RS;
9. **Leonir Coller** (Santa Rosa-RS) – Atendimento do Oeste e Sul do RS;
10. **Mateus Modesto** (Pederneiras-SP) – Atendimento do interior de SP.

A empresa também opera com três centros de distribuição próprios, estrategicamente localizados, com estrutura de armazenagem para produtos secos e câmaras de resfriados para o estoque de produtos que precisam manter a temperatura entre 0 e 10 graus.

Centros de Distribuição Tirol:

1. **Itapeperica da Serra-SP:** Possui 5.000 metros de armazenagem, 2.000 posições-paletes e foco no atendimento da Grande São Paulo;





2. Cascavel-PR: Possui 500 metros de armazenagem, 300 posições-paletes e foco no atendimento de todo o Oeste do Paraná;

3. Ivoti-RS: Possui 1.200 metros de armazenagem, 800 posições-paletes e foco no atendimento de todo o Estado do Rio Grande do Sul.

O gerente de Logística da empresa aponta, ainda, que entre os principais desafios enfrentados pela logística da Tirol estão o atendimento crescente da demanda com o menor custo, qualidade de serviço e a um menor prazo de entrega, onde as condições do país não são favoráveis em função dos aumentos excessivos e constantes dos combustíveis, estradas ruins e sem conservação ou sinalização adequada, política tributária, roubos de cargas, condições do trânsito/congestionamentos, baixa oferta de veículos no mercado e outros, sendo que o objetivo da empresa é preservar os custos logísticos em um patamar que garanta as margens exigidas, mesmo com todas as dificuldades encontradas.

"Todos os desafios enfrentados estão sendo resolvidos pelo time de logística da Tirol, através de parcerias estratégicas, uma boa programação e roteirização das entregas, utilização de veículos maiores e mais econômicos, como double deck, rodotrem e bitrem, fidelização de transportadoras, centralização e consolidação dos estoques, otimização das cargas transportadas para buscar um menor custo unitário de frete, revisão constante da malha de atendimento para evitar viagens ociosas de um ponto a outro de entrega e, também, pelos projetos de excelência operacional para eliminar todo e qualquer desperdício que possam comprometer o custo total logístico", enumera Salgado.

Afinal, ainda de acordo com ele, os principais diferenciais da logística da Tirol contemplam a qualificação de seu time, bem como valorização e treinamento da equipe, onde a empresa possui um programa permanente de desenvolvimento chamado Escola de Logística Tirol, o uso de sistemas de gestão logística específicos, como MultiEmbarcador, SIL (Sistema de Informações Logísticas) e sistema de rastreamento dos tanques (Siga SUL) para ajudar na gestão dos embarques e entregas, e veículos de cargas equipados com sensores e monitoramento de temperatura a distância dos produtos durante o transporte.

"No último ano a empresa reforçou sua equipe, buscando profissionais com vasta experiência de mercado e que possam ajudar no seu crescimento, criou uma equipe especial e dedicada para atender clientes especiais (Key Account), desenvolveu um projeto chamado "Fortress" para abertura de um novo Centro de Distribuição para otimizar o nível de serviço prestado em Santa Catarina e criou um programa de excelência de entrega chamado "Constelação", que visa aumentar a parceria, a fidelização e o treinamento das principais transportadoras e que está em fase de construção e deverá ser aplicado a partir do segundo semestre.

Vale destacar que a Tirol possui em seu mix aproximadamente 200 itens, entre as linhas de queijo, iogurte, achocolatado, leite, creme de leite, requeijão, leite condensado, manteiga, leite em pó, cream cheese, creme de ricota, iogurte grego, iogurte natural, iogurte zero açúcar, doce de leite, nata, iogurte bicamadas, iogurte zero lactose, petit suisse e fermentados.



LAMORIM

EMPILHADEIRAS E PLATAFORMAS AÉREAS

Locação de:

**Empilhadeira à combustão
de 1.8t até 45t;**

**Empilhadeiras elétricas retráteis
e contrabalançadas;**

Transpaleteiras elétricas;

Transpaleteiras elétricas patoladas;

Rebocadores elétricos;

**Plataformas aéreas
articuladas e tesoura;**

Telemanipuladores.



Movimentando o Nordeste

www.lamorim.com

(71) 3394-1477

Lote 04, Quadra 06 - CIA/SUL

Simões Filho/BA

CRS BRANDS: DESAFIOS INCLUEM A ADMINISTRAÇÃO DE UMA LOGÍSTICA DE PRODUTOS SAZONAIS

Bebidas famosas. Esta é a especialidade da CRS Brands Indústria e Comércio (Fone: 0800 702.2517). Por exemplo: Cereser, a famosa linha de sidra nas versões Sidra Cereser tradicional, Cereser Sabores, Cereser Sabores Sem Álcool, Cereser Zero, Cidre Cereser e a nova Frizée Cereser (bebida pronta para consumo à base de sidra); Chuva de Prata, uma das campeãs de vendas da categoria sidra-filtrados nas opções rosé e branco; Vermouth Cortezano, nas opções Bianco e Rosso; Vinho Dom Bosco, nas opções tinto seco, tinto suave, branco seco e branco suave; 88 Old Cesar, aguardente de cana-de-açúcar com composto de carvalho; Chanceler, aperitivo de malte whisky; Roskoff, linha que inclui vodka tri-distilada e sete vezes filtrada nas versões tradicional e nos sabores limão e frutas vermelhas, além de coquetéis a base de vodka nos sabores blueberry, morango com limão e limão; Kadov, linha de vodka nas opções clássica e saborizadas Cranberry e Vanilla; Georges Aubert, uma das marcas de espumante pioneiras do Brasil e que inclui espumante Moscatel Brut, Brut Rosé e Demi Sec; Vinhos finos Massimiliano; e Spunch, linha infantil que inclui suco de uva tinta integral e xarope de groselha.

“São usados, em média, oito veículos/dia, partindo da unidade de Jundiaí, SP, para todos os estados do Brasil. Utilizamos, também, nossa unidade de Suape,

PE, responsável por abastecer a região Nordeste”, explica Lourenço Filho, diretor comercial e de marketing da CRS Brands. Ele destaca, ainda, que a empresa opera, hoje, com logística própria e transporte terceirizado. “No passado utilizamos in-house do Operador Logístico.”

Além do transporte rodoviário, a empresa também usa o transporte marítimo de cabotagem, por conta da redução do custo de frete. E tem um armazém e Centro de Distribuição na fábrica-matriz de Jundiaí, interior de São Paulo, de 13.000 m², e outro armazém na unidade industrial de Suape, Pernambuco, com 8.000 m².

“Um dos desafios constantes da CRS Brands é administrar a logística dos seus produtos sazonais, como sidras e vinhos, cuja maior parte da demanda se concentra no final do ano. Para manter a cobertura em todo o território nacional, a empresa precisa de soluções que agreguem valor à cadeia de abastecimento, de forma que os produtos cheguem aos pontos de venda dentro do prazo e sem avarias e, ao mesmo tempo, reduza os custos da entrega. Outro desafio foi reestruturar a equipe interna e distribuir as funções, para reduzir os custos operacionais”, explica Lourenço Filho.

Para solucionar estas questões, o diretor conta que redesenharam a malha de dis-

tribuição, buscando alternativas de modais como cabotagem, prestadores de serviços de transportes regionais, racionalização das atividades operacionais e enxugamento dos horários de trabalho, concentrando a equipe em um horário que atenda os seus clientes.

“A CRS Brands também encontrou na parceria com clientes e prestadores de serviços de transporte oportunidades na área de logística, que ajudaram a eliminar atividades que não agregam valor ao negócio, como carregamento estivado, e, ao mesmo tempo, tem garantido a entrega das nossas marcas de bebidas aos lojistas no melhor prazo, para que possamos conquistar a sua certificação do nosso nível de serviço. Paralelamente, negociamos com os nossos prestadores de serviços, estabelecendo um patamar de metas e objetivos com base em despesas pré-definidas, que a empresa consiga absorver.”

Com tudo isto, os resultados foram representativos: houve uma redução de 3% nas despesas do setor e 5% no custo de fretes nas negociações com os prestadores de serviço de transportes. “Por outro lado, sabemos da importância da equipe interna para otimizar a nossa logística. Por isso, procuramos manter um ambiente de trabalho favorável e cada vez mais produtivo, que motive os funcionários a atingir objetivos e metas estabelecidas pela empresa.”

Sobre os diferenciais da logística da empresa, o diretor comercial e de marketing explica que o processo de logística da CRS Brands tem como diferencial o pool de paletes, que realiza o carregamento dos produtos desde a linha de produção até o ponto de venda e distribuição, realizada em parceria com a GEE Embalagens. Todas as entregas são feitas com agendamento junto ao cliente, evitando custos desne-



Lourenço Filho: “Estamos de olho nas novidades do mercado, com o objetivo de estarmos em linha com as novas tecnologias e tendências do mercado logístico”



cessários de reentregas, diárias de serviço, devoluções e outras despesas extras.

Essa solução já representa 70% do total das entregas nos pontos de venda. "Claro que com isso criou mais confiabilidade na operação, com a diminuição das avarias em 50%, além da facilidade de conferência na carga e descarga."

Ainda para se adequar ao mercado, a empresa abriu uma unidade industrial e CD no Nordeste, a fim de melhor atender e distribuir seus produtos naquela região. E está expandindo as instalações de armazenagem, com a construção de um novo CD, ao lado do já existente, para ampliar a sua capacidade de armazenamento e manter maior inventário de produtos disponível, além de aumentar a oferta e disponibilidade.

"Estamos olhando para as novidades do mercado, com o objetivo de estarmos em linha com as novas tecnologias e tendências do mercado logístico", finaliza Lourenço Filho.

JBS CARNES: USO DE SATÉLITE PARA ACOMPANHAR A TEMPERATURA DOS BAÚS

Líder de mercado e detentora de marcas reconhecidas, como Friboi, Seara, Swift, Doriana, Bordon, Pilgrim's Pride, Moy Park, Plumrose, Primo, Gold'n Plump e, lançada recentemente, a marca premium 1953, a JBS Carnes (Fone: 11 3144.4000) tem um grande desafio na distribuição de seus produtos aos clientes, envolvendo a garantia de integridade e qualidade dos alimentos. É em relação à temperatura no interior dos baús dos caminhões, que deve estar de acordo com o tipo de alimento a ser processado.

"Para garantir a manutenção da temperatura

correta para cada tipo de alimento, a empresa trabalha com caminhões baús preparados especificamente para essa função. Para superar esse desafio desen-



Schumacher: "Ajustamos frequentemente nossa malha logística para atender desde a entrega de uma caixa a um pequeno cliente até um cliente de grande porte"

volvemos um acompanhamento das temperaturas em tempo real, via satélite, que nos permite atuar preventivamente e garantir a temperatura correta exigida para manutenção da qualidade dos nossos produtos", explica Gilmar Schumacher, diretor de Logística da empresa.

Ele acrescenta que a JBS mantém uma estrutura logística adequada à líder mundial do setor

Equipamento financiado pelo
**BNDES
FINAME**



PR17 - Empilhadeira Retrátil
para 1.700kg, elevação até 9.000mm



PR20i - Empilhadeira Retrátil
para 2.000kg, elevação até 13.000mm

EMPILHADEIRA CARREGADA DE QUALIDADE



Cabine Climatizada
opcional para PR20i

Palettrans
EMPILHADEIRAS

Consulte Rede de Revendedores Autorizados:

0800 941 4440

www.palettrans.com.br

de proteína animal e uma das líderes globais de alimentos. “Tendo como premissa a qualidade dos produtos, todos os processos são cuidadosamente conduzidos, com tecnologia de primeira linha e pessoas treinadas para atender aos compradores mais exigentes em todo o mundo.”

A empresa analisa frequentemente o mercado para atender a demanda crescente por qualidade e nível de serviço aos clientes.

“Ajustamos frequentemente nossa malha logística para atender aos mais diversos tipos de clientes, desde a entrega de uma caixa para um pequeno e não menos importante cliente até um navio para um cliente de grande porte. Temos modernizado frequentemente nossa frota para garantir a qualidade dos nossos produtos, bem como para permitir um atendimento de acordo com a necessidade de cada cliente. Investimos na abertura de novos Centros de Distribuição e um dos mais modernos terminais portuários do Brasil. Estes investimentos em logística têm como objetivo dar mais agilidade e versatilidade às operações da empresa”, diz Schumacher.

A JBS Carnes atua com operadores próprios e terceirizados, que atendem a diversas exigências e passam por treinamentos para garantir a qualidade do serviço.

Por dia, são mais de 1.000 caminhões, que percorrem viagens de curta e longa distância – estas ocorrem com maior quantidade das regiões Centro-Oeste e Norte para o Sul, Sudeste e Nordeste. E, além do transporte rodoviário, utiliza os modais ferroviários e cabotagem. Para clientes no exterior é empregado, majoritariamente, o transporte marítimo.

“Possuímos CDs com operações próprias e, também, CDs operados por Operadores Logísticos. Ao todo são 12 CDs no Brasil”, finaliza o diretor de Logística.

OBRIGADO (FRYSK INDUSTRIAL): VARIAÇÕES ELEVADAS DE QUANTIDADES TÊM DE SER ADMINISTRADAS

Além da água de coco, famosa pelo sabor natural e disponível também em TetraPak, a Obrigado – Frysk Industrial (Fone: 0800 701.0718) tem duas outras linhas de sucesso. Uma delas, lançada em 2017, é de bebidas à base de leite de coco e que se apresenta como opção para quem aprecia ou prefere leites vegetais. Além da versão natural, está disponível nos sabores chocolate, manga & maracujá, banana, morango & linhaça. A outra linha é de sucos de frutas com água de coco nos sabores jabuticaba, pera & abacaxi. As versões Detox e Capim-santo & Gengibre completam o portfólio de sucos.

“Trabalhamos com Operador Logístico no Centro de Distribuição de São Paulo (Ellece Logística) e para a distribuição de todas as vendas fracionadas na Região Sul (Ter Logística). Decidimos operar desta forma em razão da viabilidade econômica apresentada para o momento, levando em consideração a variável volume de início de operação”, afirma Raimundo Alves, gerente de Logística da empresa.

Ele também comenta que, para as cargas dedicadas que saem da matriz, localizada em Conde, na Bahia, trabalham hoje com 40 transportadores, pois ainda não têm uma cota fixa de transporte e as variações de quantidades e necessidade são muito elevadas. “Dessa forma, se não tivéssemos uma grande quantidade de parceiros, não temos condições de atender, além de com isso termos uma concorrência justa que nos traz bons resultados.”

Alves também diz que, em média, usam diariamente seis veículos com expedições saindo da matriz para todo o Brasil e da filial São Paulo saindo para todo o Sudeste. “Usamos o modal rodoviário com cabo-

tagem apenas para Manaus, AM, por ser o meio mais econômico. Estamos em processo de análise da viabilidade de usarmos a cabotagem para as transferências, tanto para a filial São Paulo quanto para a filial Paraná. E somente possuímos armazém na nossa matriz, com dimensões de 3.375 m² e 1.108 posições-paleta, com capacidade total de armazenagem para 2.908 posições-paleta com projetos já semiaprovados, em caso de ampliação da demanda.”

O gerente de Logística também revela que o maior desafio da empresa é a implantação do WMS, LES e a mudança de endereço das suas filiais, com alteração de Operadores Logísticos – “com essas alterações conseguiremos ter uma redução considerável no custo e um controle muito melhor”. Os sistemas em fase de implantação e os endereços das filiais também estão em processo de regularização fiscal.

Com relação aos diferenciais da logística da sua empresa, levando em conta o tipo de produto transportado, Alves conta que conseguiram aproveitar as cargas que retornam para o Sul e Sudeste, através de parcerias bem realizadas, que proporcionam uma economia considerável. “Outro ponto muito importante foi termos conseguido implantar o modelo de trabalho com os paletes da Chep: além de termos um produto de melhor qualidade, conseguimos ganhar com a economia proporcionada”, diz o gerente de Logística.

Ainda para se adequar ao mercado, a empresa realizou uma estruturação na equipe, com profissionais capacitados e dedicados, e implantou processos e procedimentos que ofereceram mais segurança para o processo e para a empresa.



ONEMARKET: MÉTODO DE ENTREGA É O MAIOR DESAFIO

A OneMarket (Fone: 11 2776.2600) é uma startup cuja proposta é inspirada no modelo da americana Thrive Market – um sucesso nos EUA, com mais de 400 mil assinantes. Trata-se de um clube de compras online especializado em produtos saudáveis – alimentos orgânicos, veganos e que não contém glúten, açúcar ou lactose, incluindo bolos, pães, salgadinhos, vitaminas, suplementos, bolachas e sucos. Atualmente, mais de 200 marcas fazem parte do portfólio da OneMarket, sendo enviadas dentro



Zanuzzo: A empresa faz acompanhamento diário dos status das entregas, e quando há algum erro é feito um novo envio, antes de o cliente perceber o erro

de suas caixas, com entrega para todo o país. Entre as marcas exclusivas da plataforma estão a Farofa-la, a Bio2Organics, a Equilibre e a Wolff Café, que contam com diversos itens essenciais para os adeptos da alimentação saudável e que só podem ser encontrados na OneMarket.

“Hoje trabalhamos com duas formas de entrega: correios e transportadora. Setenta por cento do nosso volume é entregue pela transportadora Total Express, que foi escolhida por entregar no Brasil inteiro. Já buscamos Operadores Logísticos, mas o custo para o nosso volume, que ainda é consi-

derado baixo se comparado ao de outras empresas, fica muito alto.”

O comentário é de Henrique Zanuzzo, CEO da empresa. Ele conta, também, que hoje são feitas duas retiradas por dia, uma pela transportadora e uma pelos correios, todas saindo do seu galpão em São Paulo, de 750 m².

“Podemos dizer que o método de entrega, hoje, é o maior desafio da empresa. Dependemos muito de transportadoras e elas não possuem um serviço nem perto de perfeito. Usamos a melhor transportadora do país e, ainda

assim, temos mais de 10% dos pedidos com problemas, como furtos e desalinhamento de quantidade de produtos que saíram do nosso galpão e entraram para transporte. E também falta de aviso e informações sobre eventuais problemas na entrega, falta de atualizações para o cliente acompanhar a entrega e estragos no produto”, comenta Zanuzzo.

Para minimizar estes problemas, o CEO conta que hoje têm ações internas para prevenir eventuais erros, como acompanhamento diário dos status de todas as entregas, e quando há algum erro, já é feito um novo envio, mesmo antes de o cliente perceber o erro. “Também temos um controle maior de saídas de produtos, assim garantimos uma porcentagem de erros menor da saída do nosso galpão à transportadora. Por outro lado, nossa embalagem é pensada para evitar que os produtos sofram com a entrega. São bem embalados para garantir chegada ao destino com o menor número de estragos.”

Zanuzzo finaliza destacando que a OneMarket trabalha com algumas empresas de tecnologia logística que permitem controle de todo o processo da entrega e que intermediam alguns processos com as transportadoras, dando flexibilidade para operar com diversas transportadoras e melhorar o nível de serviço da entrega para o cliente. Logweb



Tenha a logística em suas mãos

Assine a REVISTA Logweb

12 meses
R\$ 233,00

24 meses
R\$ 413,00

Universitário paga meia!

11 3964.3744

11 3964.3165

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

Alimentos e Bebidas: ABAD

também atua para otimizar uma logística diferenciada e complexa

A pesar dos indicadores econômicos positivos que vêm sendo divulgados desde o início do ano, a verdade é que, em termos de consumo, a retomada continua lenta. Ou seja, podemos considerar que o pior da crise já passou, mas muitos setores produtivos continuam a sofrer os seus efeitos.

“Hoje, a logística enfrenta os problemas da crise, com certeza. Com a desaceleração do consumo, o pequeno varejo mercearil passou a comprar menos e com mais frequência. Isso trouxe custos adicionais para a realização das entregas. Os veículos de entrega, para serem mais produtivos, precisam sempre estar bem carregados. Para que isso continuasse e viabilizasse o processo logístico, foi preciso fazer mais entregas por veículo. Por isso, hoje se trabalha mais, se produz mais para ganhar o mesmo

ou até menos. Essa situação trouxe complicadores, pois em regiões de baixa venda formar uma carga passou a ser um desafio, ocasionando atrasos nas entregas ou aumento de custos quando o caminhão viaja com meia carga. Por outro lado, um caminhão com mais entregas demora mais para retornar à origem e realizar nova viagem. Em resumo, a crise trouxe custos extras, redução de rentabilidade e incremento de trabalho. Fazer mais com menos é a regra.”

Esta análise da logística nos segmentos de Alimentos e Bebidas nos dias hoje é feita por Emerson Luiz Destro, presidente da ABAD – Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores de Produtos Industrializados (Fone: 11 3056.7500) para o biênio 2017-2018. Ele também atua como empresário do setor, sendo diretor geral do Destro MacroAtacado.

Sobre as tendências nestes segmentos, em termos de logística, considerando as questões econômicas e de mercado, Destro acredita que a terceirização é uma opção. “Claro que cada empresa deve analisar seus custos e comparar com os serviços de terceiros. Mas, em tempos de crise, pode ser uma saída para ter ganho de escala e manter a qualidade do serviço. Existem também opções sendo desenvolvidas no mercado para atender a essa demanda, como o modelo UBER. Acredito que em um futuro próximo essa possa ser uma solução rápida e barata. Contudo, existem riscos que precisam ser mitigados, como a questão da segurança caso a carga seja roubada, por exemplo”, aponta o presidente da ABAD.

Diferenciais e desafios

Destro também revela os diferenciais da logística nos segmentos de Alimentos & Bebidas em relação à de outros segmentos. Segundo ele, é uma logística dedicada. O caminhão sai da empresa carregado, entregando pelo caminho, e volta vazio. A agilidade no retorno para fazer nova carga/viagem é que traz o ganho de escala e produtividade para esse segmento. Normalmente, as rotas são fixas: o motorista toda semana faz entregas nos mesmos clientes. Isso aproxima a empresa do cliente e exige melhor qualidade no trabalho dos profissionais de entrega. Um boa entrega ajuda a vender mais.

Por outro lado, ainda de acordo com o presidente da ABAD, os maiores desafios logísticos enfrentados para operar nestes dois segmentos, de um modo geral,



Notícias Rápidas

Clube da Supply Chain nasce para integrar o setor

Acaba de ser criado, no Rio de Janeiro, o Clube da Supply Chain (clubedasupplychain.com.br), um espaço onde os profissionais de logística de todo o país poderão debater assuntos pertinentes ao setor, reunir-se para networking, participar de eventos e manter a sinergia para geração de negócios. Apartidária, a iniciativa é de Luís Eduardo Ribeiro, diretor executivo da LELO Logística, e de Hélio Meirim, CEO da HRM Logística. “Na prática, o clube vai beneficiar os profissionais e as empresas com desenvolvimento de conteúdo relevante, capacitação através de treinamentos, consultoria em processos da cadeia de suprimentos, estratégia de comunicação específica para o segmento e mentoria para carreiras”, explica Ribeiro. Segundo Meirim, estabelecer estratégias para aumentar a eficiência e a eficácia da cadeia de suprimentos é essencial para as empresas aumentarem sua competitividade. Com apoio de companhias de atuação nacional, como Regus, JLL, Milano, DeBernt e Rodofly, além das já citadas, o Clube da Supply Chain pretende expandir sua atuação para outros estados com a organização de eventos e articulações locais com empresários que podem apoiar a iniciativa com patrocínios em diversos níveis. Como vantagens, os patrocinadores têm, entre outras, exposição focada em redes sociais e participação em painéis de debates a cada evento organizado. Os profissionais da área também poderão de associar e usufruir de diversos benefícios.

incluem: a gestão de custos (combustível, pedágios, seguros etc.), a segurança, a falta de linhas de crédito viáveis para renovação de frota e infraestrutura em geral.

A crise fez com que as empresas baixassem suas margens para manter sua frota em operação. Mesmo assim, nem todas conseguiram, muitas acabaram fechando. Os custos operacionais aumentam dia a dia, e o cliente/consumidor não está disposto a pagar esse preço. Isso dificulta a gestão do negócio. Com essa situação de custos em alta e rentabilidade em baixa, a frota está envelhecendo e o grande desafio é como renová-la. Sem lucro ou lucro baixo, as transportadoras precisam de linhas de crédito viáveis para realizar a renovação de suas frotas.

“Por fim, a questão da infraestrutura abrange desde a qualidade das estradas até os locais de parada, entre outros aspectos. O Brasil precisa investir em infraestrutura urgentemente. Este é um gargalo importantíssimo, que contribui enormemente para sermos o eterno ‘país do futuro’”.

Destro também ressalta que os produtos considerados perigosos e as exigências regulatórias envolvidas no transporte desses produtos também causam grandes dificuldades para a logística.

Vamos imaginar uma carga contendo produtos variados para diversos mercados de vizinhança – em uma carga de 6 toneladas, chega-se a levar entregas para 25 clientes, com aproximadamente 400 itens diferentes. Se os produtos não forem acondicionados conforme as normas, tudo pode ser apreendido e a empresa pode receber diversas multas. “Um desodorante em aerossol (considerado produto perigoso) junto com uma caixa de achocolatado, por exemplo, não pode. No carrinho do consumidor no supermercado pode, mas no caminhão de entregas, não...”

O presidente da ABAD também lembra que há ainda outras situações que ferem igualmente o bom senso: atualmente, não é permitido que se faça o transporte de uma embalagem de produto para consumo humano e o produto que será utilizado nessa mesma embalagem sem que haja separação

por cofre, mesmo sabendo que, no destino final, o produto e a embalagem estarão juntos. Exemplo prático: a legislação entende que se deve segregar um sabonete líquido e seu “dispenser” (saboneteira); porém, ambos se tornarão um conjunto unificado quando na sua destinação final.

“É imperativo adequar essas normas à realidade. Normas regulatórias que geram custos adicionais para o prestador de serviço e afetam o preço dos produtos, sem fazer sentido quanto à proteção da saúde e segurança das pessoas, precisam ser ajustadas.”


Ações da ABD

Finalizando, Destro relaciona as ações da ABD que têm a logística como foco:

- Atuação política junto a órgãos do Poder Executivo e à Frente Parlamentar Mista em Defesa do Comércio, Serviços e Empreendedorismo, no sentido de aprovar alterações na legislação e em outros textos normativos que proporcionem maior racionalidade operacional e redução de custos de armazenagem e transporte de produtos. “Concretamente, temos buscado a aprovação de alterações no Decreto Federal nº 96.044/88 e nas Resoluções ANTT nº 3.665/11 e nº 420/04, em relação ao transporte de produtos perigosos”;

- “Defendemos, ainda no âmbito legislativo, a inclusão de equipamentos estacionários (que não possuem mecanismos eletromecânicos) entre os itens financiáveis pelo Finame, como é o caso das gôndolas dos supermercados e outros equipamentos fixos utilizados nos estabelecimentos dos setores de comércio e serviços, como paleteiras, expositores de madeira, estrutura portapaletes, etc.”;

- Oferta, por meio da Central de Negócios ABAD, de produtos e serviços voltados à logística, com preços e condições especiais (empilhadeiras, caminhões, combustíveis, pneus, embalagens etc.);

- Aproximação dos associados com fornecedores de produtos e serviços voltados à logística durante os eventos de relacionamento e negócios promovidos pela entidade. 

O que fazer para evitar o roubo de empilhadeiras? E como perceber os golpes?

Muitas empresas do setor – fabricantes, distribuidores e, principalmente, locadores – já passaram por isto. São várias as ações para se evitar isto, e também são várias as consequências, passando por traumas, aspecto fiscal e até seguros.

“ Fomos vítima de um golpe em 2016, quando uma empresa fez contato conosco, solicitando para a cidade de Sorocaba, SP, a locação de um equipamento a combustão, para 90 dias. Como é de praxe, antes de finalizarmos o negócio, enviamos um consultor na operação, e o mesmo constatou uma empresa com seis anos de CNPJ em pleno funcionamento, com funcionários na área administrativa e operacional. Ou seja, dificilmente, mesmo com os cuidados tomados, nós conseguiríamos detectar o andamento do golpe.

Notamos quando, no vencimento da primeira fatura, tentamos fazer contato com a empresa para verificar o motivo do não pagamento e ninguém atendia ao telefone. Ao visitar o local, descobrimos que a empresa mudou-se durante a noite, evadindo-se do local e levando muitos bens. Mais tarde viemos a descobrir que o golpe ultrapassou os R\$ 2.000.000,00 (dois milhões de reais), pois se estendeu a outros locadores de empilhadeiras e outros equipamentos (terraplenagem, máquinas de café), além de roubo de diesel, em um posto de gasolina.

Soubemos mais tarde que o seguro não cobre esse evento por se caracterizar estelionato. Segundo o agente de seguros, nós demos o equipamento ‘por livre e espontânea vontade’, caracterizando crime de estelionato, não coberto pelo seguro.

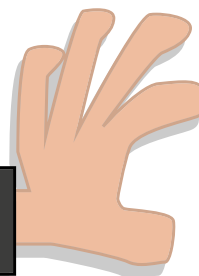
Na delegacia de Sorocaba, fomos informados que eles não poderiam ir a outras cidades diante de suspeitas de localização dos equipamentos, pois dependeriam da delegacia local ir averiguar, mas não poderíamos contar com isso, como realmente aconteceu.

Este relato é feito por Jean Robson Baptista, do Departamento Comercial da Empicamp Comércio e Serviços de Empilhadeiras (Fone: 19 3756.2100), referindo-se ao golpe e posterior roubo de empilhadeiras. E há, ainda, o relato de um roubo pura e simplesmente. “Há aproximadamente 15 dias, um equipamento que vendemos para um cliente de Atibaia, SP, não chegou ao seu destino e o fabricante de Santa Catarina verificou pelo rastreador que estava fora da rota. Sumiram um caminhão, três equipamentos, sendo dois frontais elétricos e uma transpaleta, e um guindaste veicular. Pior foi não termos no-

tícias do motorista, funcionário da fábrica, que ficou em poder dos marginais por mais de 14 horas, sendo libertado posteriormente na região de Guarulhos, SP. Neste caso, o rastreador foi retirado do caminhão e levado, aparentemente em funcionamento, para outra localidade em São Paulo, para desorientar seu acompanhamento.”

Quem também comenta um caso de roubo é Eduardo Makimoto, diretor da Aesa Empilhadeiras (Fone: 11 3488.1466). “Este roubo em especial nos chamou a atenção pela perspicácia e organização da quadrilha. O fato se passou dentro de um de nossos clientes, que possui

uma frota superior a 100 equipamentos locados com a Aesa. A quadrilha tinha parceria com uma empresa de reciclagem que também prestava serviço ao nosso cliente. Durante uma coleta rotineira de sucata, utilizando um caminhão caçamba alta, a quadrilha furtou uma empilhadeira de 2500 kg de capacidade



e carregou no caminhão. Em seguida, preencheram a caçamba com sucata até cobrir por completo a empilhadeira. O caminhão conseguiu sair pela portaria sem levantar qualquer suspeita. Quanto chegou o momento de realizar manutenção preventiva na empilhadeira, nosso setor de manutenção não encontrou a máquina e iniciou-se então a busca. A polícia da região abriu uma investigação em parceria com nosso cliente e conseguimos recuperar o equipamento furtado trabalhando em uma fábrica de blocos a alguns quilômetros do local do furto.”

Embora a BYD do Brasil (Fone: 19 3514.2550) nunca tenha passado por esta situação de roubo, Henrique Antunes, Sales



Jean, da Empicamp: O quesito prejuízo financeiro não está previsto nos custos, quando da formação de preços para locação ou vendas de equipamentos

Director South America – Forklifts da empresa, diz que já passaram e passam por tentativas de golpe. “Empresas de regiões muito distantes que nos procuraram sem acharmos uma ligação ou um por que de chegarem até nós, com um grande ‘apetite’ para comprar ou locar equipamentos sem se preocupar com valores e somente com a agilidade de entrega e prazo para pagamento. Assim evidenciando um alto risco de golpe.”

Cintia Schuvenck, coordenadora de serviços da Byg Transequip (Fone: 11 3583.1312), também lembra que a sua empresa já se deparou com casos de estelionatários e assaltos de veículos portando

equipamentos de movimentação de carga. “O roubo de equipamentos ocorre com frequência na região de Guarulhos/SP”, alerta




Quanto ao roubo nas rodovias, Andriago Cremiatto, diretor da Promov Empilhadeiras (Fone: 16 3322.0800), diz que, hoje, eles acontecem principalmente na Regis Bittencourt e no eixo Campinas-Fernão Dias. “Basicamente alegam que a carga está caindo, fazendo com isso que o motorista pare o caminhão e assim roubem a carga.”

Tipos de golpes e roubos

Mesmo já tendo sido mencionados, Jean, da Empicamp, lista os golpes e roubos mais comuns. “O que conhecemos: o assalto propriamente dito, mais comum em rodovias, mas sabemos de um caso que foi em uma planta de um cliente; o golpe do falso cliente locador, que se passa por locatário e depois desaparece com o equipamento; o golpe do falso cliente comprador (novas

NOVA BYD RETRÁTIL RTR16

COM BATERIA DE FOSFATO
DE FERRO LÍTIO

-  Livre de Manutenção
-  Recarga Rápida
-  Maior Autonomia



T50

Green Tug

ECB50

ECB70



RTR16

   
www.byd.com

vendas@byd.com
+55 19 3514.2550



e usadas), modo operante similar ao falso locador; golpe da falência, que prende seu equipamento junto com o ativo restante da empresa, para pagar passivos trabalhista, fiscal e comercial; o furto do equipamento, através de invasão da planta quando esta está fora de expediente e sem segurança.”

Mário Campos, diretor da Total Empilhadeiras (Fone: 11 4969.7960), também diz que já detectaram que há dois tipos de golpe que são executados com frequência: o primeiro é mais tradicional. O furto de caminhões com o equipamento durante o transporte. Os criminosos parecem conhecer profundamente os equipamentos e abordam os caminhões em rodovias. O crime contempla o desmonte do caminhão e da empilhadeira para abastecimento de um mercado paralelo de peças de reposição.

“O segundo é mais elaborado – prossegue Campos. Uma quadrilha utiliza uma empresa de fachada e totalmente limpa no mercado. Utilizando da reputação desta empresa, efetuam a aquisição e locação de vários equipamentos, dentre os quais empilhadeiras, caminhões, máquinas operatrizes e outros de grande valor agregado. Dias depois, a empresa some, sem deixar qualquer rastro.”

O diretor da Total Empilhadeiras também lembra que este último é o mais comum e conhecido por “Arara” – é o golpe do qual foram vítimas. A empresa adquire grande quantidade de bens e logo some do mercado. Difícilmente o fornecedor consegue segurar o equipamento, uma vez que o mesmo é vendido ou locado à empresa criminosa. Esta é a responsável pelo seguro.



Trauma

“Penso que, a nível psicológico, dificilmente nos encontraremos preparados para um evento negativo como esse. Além do trauma gerado pela notícia, a dificuldade de ‘cair a ficha’, pois até então eu tinha ouvido falar mas não vivido. Temos que nos preparar para uma maratona psicológica com o jurídico e a ‘péssima’ experiência de lidar com o descalço promovido por órgãos públicos de segurança, que se mostram, em minha experiência, despreparados para lidar com a situação.”

Jean, da Empicamp, também acredita que o quesito prejuízo financeiro não esteja previsto nos custos, quando da formação de preços para locação ou vendas de equipamentos.

Não se faz usual inserir um percentual de prejuízos gerados por sinistros de equipamentos, seja a perda dos mesmos por furto, assalto, estelionato ou acidentes. “Sendo assim, acredito que, na grande maioria das vezes, o prejuízo fica na empresa dona do equipamento, que se responsabilizou pelo transporte, razão esta pela qual não é comum que o fabricante e o locador assumam a responsabilidade deste.”

Antonio Carlos Rubino, diretor comercial da Trax Rental do Brasil (Fone: 11 4468.7777), lembra que a sua empresa não dispõe de plano específico para se proteger de roubos de equipamentos. “O que temos usado em nossas operações é todo o transporte por empresas idôneas e com averbação do seguro, e quando o equipamento está no cliente em período de locação, a responsabilidade passa a ser do cliente – esse item já é definido em contrato. Já passamos pela situação de roubo de equipamento de nossa propriedade e no caso o seguro foi acionado”, comenta.

Cintia, da Byg Transequip, diz que, “de acordo com o cenário econômico que es-

tamos presenciando, infelizmente não nos consideramos preparados, visto que os custos após um assalto são grandes. Dentro das nossas condições, tentamos preservar e minimizar os riscos com a conscientização dos nossos funcionários, principalmente em áreas de riscos.”



Antunes, da BYD do Brasil: O transporte terceirizado é melhor por conta de custos, mais empresas cadastradas e que tenham apólice de seguro para carga

Makimoto, da Aesa, também diz que nunca estarão 100% preparados contra a criminalidade no Brasil, haja vista que a mente maquiavélica dos bandidos trabalha sempre um passo à frente da mente das autoridades. “Porém, a Aesa busca se preparar de maneira preventiva contra roubos, através da aplicação de tecnologias de monitoramento e segurança, além das ações preventivas nos processos, principalmente

no transporte de maquinário. Já passamos por diversas situações de roubo de maneiras distintas. Sempre muito criativas e, em alguns casos, violentas.”

Impacto nos custos

É óbvio que os resultados dos golpes e roubos impactam nos custos das empresas. “Isso torna o prêmio de seguro e, conseqüentemente, o frete extremamente caros”, aponta Antunes, da BYD do Brasil.

“O custo da proteção de nossos bens tem um custo direto no valor do transporte, uma vez que o seguro é um percentual do valor assegurado”, arremata o diretor comercial da Trax Rental.

Por seu lado, Jean, da Empicamp, diz que, como citado anteriormente, não é fácil prever esse tipo de acontecimento para colocá-lo nos custos. Quando se tratam de equipamentos novos, considerando que não foi feito o seguro do mesmo para o transporte – se o sinistro ocorrer no percurso –, ou então a seguradora coloca um empecilho no pagamento, o prejuízo é direto do locador ou fabricante/distribui-

Sua carga expressa direta do Rio Grande do Sul para toda a Região Sul do Brasil e São Paulo

Conte com a experiência de uma empresa com mais de 80 anos e com uma operação que interliga mais de 101 agências espalhadas pelo Sul do País e São Paulo.

**MAIS DE 1700
CIDADES
ATENDIDAS**



dor – se esses assumiram o frete –, que além de perder o bem, é responsável em providenciar outro equipamento para o destino inicial do primeiro.

Jean também lembra que, mesmo um equipamento usado, cujo investimento se pagou por conta de locações que o mesmo gerou, ainda traz o prejuízo do valor de mercado deste. “De forma geral, dificilmente a empresa não terá que tomar a decisão se jogará, ou não, o custo deste risco em futuras negociações, tornando sua operação menos atrativa.”

E o diretor da Aesa completa salientando que o custo para operacionalizar um projeto com segurança é expressivo e possui uma coluna dedicada na planilha de preço da empresa. Trata-se de “dinheiro mal gasto”, uma vez que não gera produtividade.

Como minimizar riscos?

Para isto, são várias as receitas. “Fazendo não só o cadastro do cliente, mais realizando uma pequena investigação e duvidando sempre de negócios muito fáceis”, aconselha Antunes, da BYD do Brasil.

Jean, da Empicamp, também aponta algumas ações que, de forma geral, podem ajudar a minimizar os riscos: não criar rotinas de transportes em regiões distantes da base. Muitas vezes o caminhoneiro fica sempre no mesmo hotel, com o caminhão carregado de equipamentos, o que chama atenção por conta da frequência. Quando se contrata o transporte, essa rotina é quebrada, pois a empresa, além de empilhadeiras, transporta outros produtos; cobrir com lonas pode ajudar a descaracterizar os equipamentos no caminhão; também não negociar equipamentos ou peças “se não temos a certeza de sua procedência, pois podemos estar alimentando um mercado do crime do qual nós mesmos somos vítimas”. Cremiatto, da Promov, aprova esta última sugestão. “O único jeito de acabar com isso é acabando com o comércio de material de empilhadeiras usado.”

Campos, da Total Empilhadeiras, aponta a utilização de rastreadores como uma

ação muito importante. E vai além: a verificação do histórico do cliente e a manutenção de apólices de seguro também ajudam.

E Rubino, da Trax Rental, também faz suas recomendações: primeiro, para quem trabalha com locação “spot”, sempre levantar a ficha cadastral do contratante; contratar empresas de transporte idôneas e exigir a averbação do seguro; instalar dispositivos eletrônicos que são monitorados via satélite em cada equipamento para a rastreabilidade do mesmo. Ele também lembra que existem empresas que realizam venda de máquinas usadas, e que é preciso se precaver quanto à idoneidade do comprador e a forma de pagamento é muito importante. “Muitas vezes o equipamento é vendido em parcelas e somente é paga a primeira, e depois o comprador desaparece.”

E Cintia, da Byg Transequip, diz que estão sendo usadas novas tecnologias para identificação dos equipamentos e ferramentas que permitem uma rigorosa análise de créditos.

De fato, Makimoto, da Aesa, lembra que o emprego de tecnologia de monitoramento de ativos é uma forma eficiente, mas não mitiga em 100% os riscos, visto que as quadrilhas também possuem tecnologia para lidar com esse tipo de defesa. “A melhor forma de minimizar os riscos é trabalhar com métodos de precaução em conjunto com ferramentas redundantes. Por exemplo, ao realizar o transporte de máquinas, evitar horários noturnos e estradas com maior índice de roubo, contratar um sistema de monitoramento com redundância para o caminhão, instalar um rastreador oculto na carga e enviar um veículo à paisana como escolta. Apenas uma ferramenta ou método de precaução possui baixa efetividade, mas o conjunto delas é eficiente o suficiente para inibir um roubo ou ainda recuperar a carga roubada”, destaca o diretor.

Falso cliente

E como evitar o golpe do falso cliente? Uma medida é buscar sempre achar uma referência desse eventual cliente em sua carteira atual e, também, realizando visitas in-loco, aconselha Antunes, da BYD do Brasil.

Makimoto, da Aesa, também afirma que a melhor forma é indo pessoalmente até o cliente e verificando a estrutura física da empresa, conversando com vizinhos para saber como é a movimentação, além de fazer uma boa análise de crédito.

“Levantar ficha cadastral do solicitante, pedir referências e ligar para essas referências se certificando da veracidade das informações”, acrescenta Rubino, da Trax Rental.

O diretor diz que hoje em dia todo o cuidado se faz necessário, pois até os golpes estão se modernizando. “Implantar um sistema de informação é ideal, como levantamento da ficha cadastral, levantamento junto a órgãos públicos referente à empresa contratante, contratar seguros específicos para transporte são boas medidas.”

Pelo seu lado, Jean, da Empicamp, considera esta uma pergunta difícil de responder. “Nós implantamos procedimentos na empresa que entendíamos ser funcionais – até sermos vítimas do golpe. Pesquisamos o cadastro do cliente, seu tempo de mercado, enviamos consultores para a aplicação, diante de um prédio vazio ou pouco movimentado, não procedemos a locação, verificamos as instalações do cliente, sua movimentação, tempo no local. Mesmo com todos esses cuidados, ainda fomos vítimas e perdemos um equipamento. Sem contar que temos que tomar cuidado para não julgar bons clientes como possíveis suspeitos.”

Cremiatto, da Promov, tem uma sugestão mais simples para evitar o golpe do falso cliente: Pedindo dinheiro adiantando.



Cremiatto, da Promov: Hoje, os roubos de carga acontecem principalmente na rodovia Regis Bittencourt e no eixo Campinas-Fernão Dias

IBL LOGÍSTICA

18 ANOS DE EXCELENTES SERVIÇOS

Com sede no município de Guarulhos, a IBL Logística está há 18 anos no mercado Brasileiro e Internacional oferecendo soluções em logística integrada e consolidando sua marca na malha rodoviária e aérea pelo know-how adquirido ao longo de nossa trajetória no transporte de cargas. Nossa missão é oferecer soluções de altíssima qualidade para todos os modais e segmentos, contribuindo para o sucesso do negócio dos nossos parceiros comerciais.

Foi assim que conquistamos grandes clientes nos segmentos farmacêutico, alimentar, saúde e higiene pessoal, eletrônico e industrial, sempre garantindo qualidade, pontualidade e transparência no transporte de suas mercadorias, em função do alto nível de tecnologia, recursos de segurança e uma grande equipe constantemente treinada e motivada a exceder as expectativas dos clientes.



Possuímos os principais certificados e licenças:



Atuamos desde o armazenamento dos produtos, separação e logística até o transporte dos produtos ao destino final, seja através do frete rodoviário ou aéreo e em todo o território nacional, através de filiais e bases operacionais em todos os Estados.

Transporte de Carga Aéreo e Rodoviário

Armazenagem

Distribuição

Entretanto, devido ao crescimento da criminalidade e roubo de todo o tipo de carga que temos assistido recentemente, a IBL Logística se tornou a primeira empresa no transporte de carga a investir em caminhões de blindagem especial e tecnologia de ponta em segurança para transporte de produtos e cargas de alto valor agregado. Foi assim que este ano teve início as operações da **IBL VALORES**.

Com esta iniciativa a **IBL VALORES** leva ao mercado todo o seu know-how no transporte de cargas, porém utilizando veículos com novos recursos de segurança, blindagem especial nível III e escolta interna adequadamente armada.

IBL TRANSPORTE DE VALORES

1. Transporte de **Cargas de alto valor**
2. Transporte de **dinheiro e materiais especiais**
3. **Vigilância armada e segurança patrimonial**
4. **Monitoramento, controle de acesso e limpeza**, tudo isso com áreas de gestão separadas e dedicadas a cada uma destas atividades.

Frota, equipe e central de monitoramento próprias, veículos novos e forte nível de segurança serão pontos de destaque em nossos serviços.

Esta tecnologia permite cobertura de seguros de valores muito mais elevados e com excelente custo benefício no prêmio do seguro.

Entre em contato conosco e obtenha mais informações sobre este e outros serviços à sua disposição.



"Este pioneirismo garantirá aos futuros e atuais clientes, ainda mais tranquilidade no transporte de suas mercadorias".

Declara Jonas Spina Borlenghi, Diretor Executivo das empresas IBL Logística e IBL Valores.

Matriz // Guarulhos 11 2696.2230
www.ibllogistica.com.br



E Campos, da Total Empilhadeiras, aponta que normalmente este golpe é efetuado por empresas sem qualquer histórico de inadimplências.

“Após aprender da pior forma, passamos a adotar as seguintes precauções: evitar

a entrega antes de feriados prolongados. Este é um momento de risco, uma vez que os criminosos têm mais tempo para desmonte da empresa; fazer consultas ao histórico do SPC. As empresas que iniciam o golpe tendem a fazer um grande número

de consultas a fornecedores. Ao consultar o histórico da empresa, também devemos verificar se houve um aumento significativo no número de consultas a seu histórico. Posso destacar como exemplo que a empresa que nos aplicou o golpe tinha

A QUESTÃO DO SEGURO NA VISÃO DA SEGURADORA

Como citado na matéria com os fornecedores de empilhadeiras, como fica a questão do ressarcimento do fornecedor de empilhadeiras em face das diferenças dos métodos aplicados por marginais?

A resposta a esta pergunta, dada por Andreia Paterniani, diretora de Sinistros da Sompo Seguros (Fone: 0800 771.9719), é que o mercado de Seguros é altamente regulado e fiscalizado pela SUSEP – Superintendência de Seguros Privados e, por lei, as seguradoras cumprem exatamente o que está estipulado na apólice de seguros. Caso uma seguradora não cumpra o que está estritamente escrito na apólice, ela sofre as sanções da lei e pode até deixar de operar no mercado nacional.

“Ainda no quesito informação – continua Andreia –, é importante o segurado compreender o tipo de seguro que atende à sua necessidade porque, dependendo do caso, podem ser contratados seguros de Benfeitorias, Penhor Rural, Riscos Diversos – Equipamentos ou Riscos Nomeados e Operacionais. Cada uma dessas categorias contempla riscos específicos. Por isso é importante contar com a consultoria de um corretor de seguros. Ele é o profissional gabaritado para orientar o segurado quanto ao produto mais adequado as suas necessidades específicas e, inclusive, alertar sobre todos os detalhes do contrato.”

Com relação ao que fazer após constatado o golpe ou o roubo, a diretora da Sompo diz que, em todos os casos, a primeira iniciativa é comunicar o sinistro e seguir as instruções dos representantes da seguradora. Será necessário juntar alguns documentos, entre os quais o Boletim de Ocorrência é indispensável, para compor o processo a ser analisado pela equipe da seguradora. Após a análise de cobertura e, estando toda a documentação de acordo, é efetuada a indenização ao segurado.

Andreia também enumera algumas medidas que podem contribuir para minimizar os riscos de golpes, furtos e roubos.

• **Identificação** – Fazer contratos e pesquisar o nome e CNPJ do contratante, visitar o contratante e o local em que o equipamento ficará alocado. Somente após todos os levantamentos e pesquisas, proceder com o envio do equipamento;

• **Tecnologia** – Existe no mercado sistemas de telemetria para gestão de frotas que podem ajudar a inibir a ação de ladrões. Por meio dessa tecnologia, a operação do equipamento só é possível por pessoas previamente autorizadas e cadastradas;

• **Estacionamento** – No ambiente de uso, devem ser determinados locais sinalizados e demarcados para estacionamento das empilhadeiras. Essas devem ser áreas de acesso restrito somente da supervisão da área e de pessoas previamente autorizadas;

• **Controle e guarda das chaves** – As chaves das empilhadeiras não podem estar facilmente acessíveis e só devem ser disponibilizadas para pessoas autorizadas. Quando os equipamentos não estiverem operando, as chaves devem ser mantidas em local seguro e de controle restrito, como a sala do supervisor, por exemplo, ou numa sala de segurança, se possível que tenha câmeras registrando a movimentação. Operadores autorizados devem estar de posse das chaves somente durante o período de trabalho.

• **Iluminação** – Certificar que a área de trânsito e estacionamento do equipamento é devidamente iluminada e sinalizada, para garantir boa visibilidade e supervisão da movimentação local. Esse é um fator imprescindível para inibir a ação de quadrilhas especializadas;

• **Portaria** – Estabelecer regras de controle rigoroso de entrada e saída do local (Centro de Distribuição, galpão, obra, etc.) onde o equipamento estiver alocado;

• **Segurança** – Instalação de câmeras, sensores e cercas elétricas é uma boa alternativa para prevenir roubos;

• **Especialistas** – Contratar (para os proprietários) ou recomendar a contratação (aos locatários) empresas de vigilância patrimonial idôneas, que disponibilizam

profissionais treinados e serviços de segurança eletrônica pode ser uma boa opção para reforçar a proteção do local;

• **Transporte** – Evitar viagens noturnas, programar paradas, planejar rotas, manter comunicação com os motoristas, treinamento e orientação aos motoristas, sistema de rastreamento e monitoramento, seguro de carga.

Finalizando, a diretora aponta algumas modalidades de seguros que envolvem o mercado de empilhadeiras que são oferecidos pela Sompo: Seguro de Equipamentos – para garantir equipamentos móveis ou estacionários não agrícolas, utilizados em canteiros de obras, construção civil, terraplanagem, industriais e escritórios. Esse é o seguro com coberturas específicas para indenizar o segurado caso algo aconteça à empilhadeira. Pode

ser contratado pelo proprietário ou locatário do equipamento. Sua cobertura básica cobre danos de causa externa (como colisões, abaloamentos, tombamentos, desmoronamentos, incêndios, explosões, roubos, furtos e diversos outros eventos). Já as coberturas adicionais incluem Danos elétricos; Pagamento de aluguel a terceiros; e Responsabilidade Civil – danos materiais e corporais; Seguro de Transporte – voltado a indenizar o segurado em caso de dano a uma carga (roubo, furto, colisão ou qualquer outro evento durante o transporte), seja em âmbito nacional ou internacional. Exemplo: Caminhão que levava empilhadeira para o Centro de Distribuição do locatário é roubado. Foram levados o caminhão e a carga (empilhadeira). Esse seguro indeniza a carga até o valor contratado em apólice; Responsabilidade Civil – há diferentes modalidades de Seguro de Responsabilidade Civil, que podem ser contempladas no segmento logístico. Entre elas estão as de Estabelecimentos Comerciais e/ou Industriais – Operações, Prestação de Serviços em Locais de Terceiros, Empregador e Movimentação de Cargas.



Andreia: Há várias categorias que contemplam riscos específicos. Por isso é importante contar com a consultoria de um corretor de seguros



Promoção e Realização

zoom
FEIRASSEVENTUS

Apoio



Joinville e Região
Convention & Visitors Bureau



Mídia e
Catálogo Oficial



Nova Oportunidade para a Logística Brasileira

A Logistique é a principal feira de logística na Região Sul e cresce ainda mais em um moderno centro de negócios. Unindo toda a cadeia de Logística, Transporte Multimodal, Comércio Exterior e Intralogística.

Joinville é referência em feiras de negócios, abrigando vários eventos nacionais e internacionais. Isto se deve ao público visitante altamente qualificado, proveniente de multinacionais e grandes indústrias da Região Sul, em diversos setores como: fabricantes de veículos, motores e autopeças, indústria da construção civil, linha branca, elétrico, têxtil, naval e farmacêutico, entre outros.

Um público habituado a buscar soluções e fechar negócios em feiras empresariais, e que recebe pela primeira vez uma feira especializada em logística. Uma atividade forte na região, que cresce continuamente.

A cidade sede da feira está estrategicamente localizada no corredor logístico de produção do Mercosul, sendo bem servida por rodovias, ferrovias, portos e aeroportos.

Reserve agora o seu espaço e venha aproveitar esta nova oportunidade de bons negócios!

(49) 3361 9200

info@logistique.com.br

www.logistique.com.br

facebook.com/feiralogistique

(11) 3964 3744 (11) 3964 3165

maria.garcia@grupologweb.com.br

www.logweb.com.br

Portal e Revista Logweb

@logweb_editora

logweb_editora

Canal Logweb

LOGISTIQUE
FEIRA DE LOGÍSTICA E
NEGÓCIOS MULTIMODAL

23-25 Outubro 2018
Centro de Exposições Expoville
Joinville SC

uma média de 3 a 4 consultas semanais. Nas semanas que antecederam o golpe, as consultas subiram para 20 por semana; os criminosos tendem a solicitar a entrega do produto em municípios diferentes de sua matriz. Isto dificulta a mobilização da força policial para atendimento à ocorrência.”

Questão do seguro

Muitas vezes, por conta de diferenças dos métodos aplicados por marginais, as fornecedoras de empilhadeiras são pegadas de forma desprevenida, não permitindo mesmo um ressarcimento por seguradoras que deveriam dar segurança, mas se utilizam de nuances das diferenças entre golpes (assalto, furto, estelionato) para se eximir da obrigação deste ressarcimento. O ressarcimento é difícil?

“Não imagino o ressarcimento propriamente dito como difícil, já que, uma vez comprovado o ato do furto, uma seguradora séria não se negaria a pagar. O problema é que a falta de experiência do corretor e do cliente pode atrapalhar na hora de fazer a apólice. Por isso temos que nos cuidar para, no momento de fazer o seguro, buscar o máximo possível de coberturas. Perguntando, inclusive, como a seguradora encara o caso caracterizado como estelionato – o falso cliente e o falso comprador. O marginal sabe que o golpe é tratado de forma diferente do assalto pelos órgãos públicos, por isso prefere esse primeiro, pois o risco de retaliação por órgãos públicos de segurança é menor”, opina Jean, da Empicamp.

E Cintia, da Byg Transequip, lembra que nos casos de assaltos, quando foram vítimas, houve o ressarcimento por parte das seguradoras, sem qualquer dificuldade. “O ressarcimento da seguradora é um processo burocrático e vagaroso, mas a Aesa nunca teve problema para receber o valor integral dos bens”, completa o diretor da empresa.

Questão fiscal

Nestes casos, também há a questão fiscal. No caso de perda de uma máquina,

e de ter que enviar uma segunda para o cliente, como fica a parte fiscal?

“Ainda estamos tentando descobrir, pois a que perdemos há 15 dias ainda está sendo resolvido pelo jurídico. A fábrica já tem outro equipamento para substituir, mas ainda está resolvendo como solucionar o caso dos impostos da outra nota emitida, tentando evitar a bitributação”, diz Jean, da Empicamp.

Rubino, da Trax Rental, aponta que esta questão depende muito da modalidade de tributação de cada empresa, se é Lucro Real, Lucro Presumido ou está no Simples Nacional. “Caso a empresa esteja no Lucro Real, será necessário dar baixa na lista de ativos, informando o motivo e poder encerrar a depreciação no caso de o equipamento ainda estar no período de depreciação. Vale ressaltar que uma depreciação fiscal de uma empilhadeira é de 10 anos.”

A coordenadora de serviços da Byg Transequip afirma que, em casos de roubos, é realizada uma baixa pelo recebimento do sinistro e emitida uma nova nota fiscal para entrega de um novo equipamento ao cliente. E Campos, da Total Empilhadeiras, aponta que o departamento fiscal deve dar baixa no ativo furtado.

Transporte próprio ou terceirizado?

Finalizando, mais uma pergunta: Vale a pena ter transporte próprio de frota, ou terceirizar, por conta dos riscos?

“O terceirizado é melhor por conta de custos, mais empresas cadastradas e que comprovadamente tenham apólice de seguro para carga”, diz o representante da BYD do Brasil. Cintia, da Byg Transequip, concorda: a melhor opção é a terceirização, devido aos custos para se manter uma frota própria.

Cremiatto, da Promov, também alega que não vale a pena ter transporte próprio,

e que usa a transportadora com seguro é melhor, enquanto Campos, da Total Empilhadeiras, afirma que esta opção está mais associada ao volume de equipamentos transportados e à capacidade de alocação de recursos para aquisição ou não de um veículo para transporte de equipamentos. O risco sempre será o mesmo, terceirizando o transporte ou não.




Makimoto, da Aesa: “Já passamos por diversas situações de roubo de maneiras distintas. Sempre muito criativas e, em alguns casos, violentas”

E Rubino, da Trax Rental, diz que muitos locadores estão adotando o transporte próprio, com a compra de caminhões tipo plataforma. Nestes casos cabe fazer o comparativo dos custos com transportes de terceiro e o custo do transporte próprio, com a compra do veículo, seguro do veículo, motorista, IPVA.

“Mesmo com alto índice de roubo e consequente alto valor de seguro, ainda é viável para a Aesa manter

o transporte através de frota própria, visto a elevada taxa de movimentação que realizamos diariamente. Além disso, como exposto anteriormente, o conjunto de medidas preventivas reduz significativamente o risco do transporte”, completa o diretor da empresa.

Finalizando, Jean, da Empicamp, diz que se deve tentar avaliar as vantagens e desvantagens, colocando esse risco nas desvantagens. Mesmo que se tenha seguro de tudo, do equipamento, do guindaste veicular – muitas vezes usado nesse tipo de transporte – ou da plataforma e do caminhão, ainda há o risco de colocar um funcionário para fazer este transporte, e que muitas vezes é feito refém por um período até que os assaltantes deem destino aos bens e se sintam seguros em liberá-lo – se não ocorrer o pior. “Trata-se de um período de muita apreensão por parte da empresa, dos familiares e da própria vítima. Às vezes, essa análise, que pode gerar uma economia em transporte, não paga os riscos assumidos pela empresa.” 

Deixe a RETRAK movimentar seus produtos



Transpaleteira 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



Porto de Itajaí é apoiador da **Logistique** – Feira de Logística e Negócios Multimodal

Segundo no ranking brasileiro de movimentação de contêineres e 114º do planeta, conforme a publicação britânica *Container Management - World Top 120 Container/2017*, o porto de Itajaí é um dos apoiadores institucionais da 5ª edição da Logistique – Feira de Logística e Negócios Multimodal. O evento acontece de 23 a 25 de outubro, em Joinville, Santa Catarina, e vai unir as cadeias de logística, transporte multimodal, comércio exterior e intralogística. E tem a *Logweb* como parceira comercial, Mídia e Catálogo Oficiais.

“Santa Catarina é reconhecida nacionalmente como excelência no comércio exterior e não há dúvidas de que um evento como este abre a possibilidade de que muitos empresários venham ao nosso Estado e conheçam os diferenciais que oferecemos”, afirma o diretor comercial

da Superintendência do Porto de Itajaí (SPI), Marcelo Petrelli. O executivo destaca, inclusive, que a realização da Logistique em Joinville deve possibilitar novos negócios para o porto catarinense.

“Abre a possibilidade de atingirmos um público diferenciado em relação ao que normalmente estamos habituados, visto que a feira vai tratar dos diversos modais envolvendo a movimentação de mercadorias”, destaca Petrelli, acrescentando que a Logistique é um evento que traz visibilidade, contatos e a certeza da expansão dos relacionamentos comerciais do porto.

O Porto Organizado de Itajaí, cuja autoridade portuária é exercida pela SPI, engloba o terminal arrendado APM Terminal, o terminal privado (TUP) Portonave Terminal Portuário Navegantes S/A e demais terminais de menor porte a montante.

No ano passado operou 1,119 milhão de TEUs, ficando atrás apenas do porto de Santos, o maior do Brasil. Movimentou US\$ 13,213 bilhões, o equivalente a 62,63 % da corrente de comércio catarinense e 3,6% da brasileira. Em março deste ano as operações do porto de Itajaí totalizaram 94,52 mil TEUs, o equivalente a US\$ 1,273 bilhão, 68,1% da corrente de comércio de Santa Catarina e 3,4% da brasileira, segundo números da SPI e do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC).



Petrelli, do porto de Itajaí: A Logistique é um evento que traz visibilidade, contatos e a certeza da expansão dos relacionamentos comerciais do porto

Mais apoios

Além do porto de Itajaí, a Logistique tem o apoio institucional da Federação das Indústrias de Santa Catarina (FIESC), Sindicato dos Despachantes Aduaneiros de Santa Catarina (SINDAESC), Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas e de Operações Logísticas de Joinville (SE-TRACAJÓ), Associação Brasileira de Logística (ABR-LOG), Joinville e Região

Convention & Visitors Bureau, Secretaria de Planejamento Urbano e Desenvolvimento Sustentável de Joinville, Núcleo de Negócios Internacionais da Associação Empresarial de Joinville (ACIJ) e Associação Empresarial de Itajaí (ACII). [Logweb](#)



SERVIÇO

O que:

Logistique – Feira de Logística e Negócios Multimodal

Quando:

23 a 25 de outubro de 2018, das 14h às 21h

Onde:

Centro de Exposições Expoville
Rua Quinze de Novembro, 4350
Joinville – SC

Contatos:

49 3361.9200

info@logistique.com.br

11 3964.3744

maria.garcia@grupologweb.com.br

Mais informações:

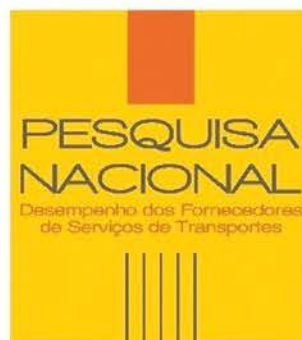
www.logistique.com.br

RESERVE ESTA DATA

18

OUTUBRO

TOP DO
TRANSPORTE



onde embarcadores e transportadores de cargas se reúnem para homenagear as empresas Top do Transporte 2018 eleitas pelo mercado.

ETAPAS

Fevereiro e Março

Envio do convite para 5.000 embarcadores de cargas, de 14 ramos industriais, para participar da 12ª Pesquisa Nacional dos Fornecedores de Serviços de Transportes.

Março, Abril, Maio e Junho

Envio da cédula de votação eletrônica, para os eleitores darem notas de desempenho aos fornecedores de transportes, relativas a 5 parâmetros de performance.

Julho

Tabulação dos votos recebidos e checagem se as transportadoras indicadas operam de fato na especialidade.

Agosto

As transportadoras rodoviárias de cargas, eleitas nas 21 categorias da premiação, são comunicadas da sua indicação ao Prêmio Top do Transporte 2018.

Setembro e Outubro

Produção das edições especiais das revistas FROTA&Cia e LOGWEB, que trazem o ranking e as notas das empresas eleitas como Top do Transporte 2018.

Outubro

Cerimônia de premiação, com a participação das transportadoras eleitas e dos representantes da indústria que as indicaram.

Realização

Frota&Cia

GRUPO
Logweb

Saiba mais em www.topdotransporte.com.br

Novo secretário de Logística e Transportes, **Mário Mondolfo** fala sobre a logística no Estado de São Paulo



Mondolfo: O Estado deu um passo estratégico ao incluir a função "logística" no escopo da Secretaria, para habilitá-la a contribuir para a otimização dos fluxos, sendo, no caso de mercadorias, desde a origem primária dos insumos até a entrega do produto final ao consumidor.

O engenheiro Mário Mondolfo assumiu oficialmente no dia 23 de abril último a Secretaria de Estado de Logística e Transportes de São Paulo, nomeado pelo governador Márcio França. Especialista em engenharia estrutural pela USP e em engenharia de segurança do trabalho pela Universidade Mackenzie, onde também se graduou em engenharia civil, Mondolfo tem 40 anos de experiência no segmento de engenharia de infraestrutura de transportes, tanto na iniciativa privada como no setor público. Foi superintendente de

Exploração da Infraestrutura Rodoviária na Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), diretor de engenharia no DER e gerente na DERSA – Desenvolvimento Rodoviário S/A, empresa estadual na qual trabalhou de 1988 a 2008. Também atuou como assessor na Agência de Transporte do Estado de São Paulo (Artesp) e no Metrô. Nesta entrevista exclusiva a *Logweb*, o novo secretário fala dos maiores problemas logísticos enfrentados no Estado de São Paulo e como estão sendo resolvidos por parte do governo estadual, a relação da secretaria com os transportadores e o que pretende deixar de legado para a nova gestão na secretaria de Logística e Transporte, entre outros temas.

Logweb: *Quais os maiores problemas logísticos enfrentados no Estado de São Paulo?*

Mondolfo: *O Estado de São Paulo possui o melhor sistema rodoviário do Brasil. Além dessa poderosa infraestrutura e dos serviços correspondentes, tem jurisdição sobre o Porto de São Sebastião, aeroportos regionais, Hidrovia Tietê-Paraná em território paulista e as travessias litorâneas. O vasto aparato rodoviário enfrenta o formidável desafio de veicular mais de 80% do fluxo de cargas e quase 100% de passageiros intermunicipais (não metropolitanos) no Estado mais desenvolvido do país. Essas cifras configuram uma divisão modal incomum mesmo no plano internacional, ou seja, perto da totalidade da demanda de transportes alocada a um único mo-*

dal. Tal circunstância ressalta os grandes desafios do poder público em sua missão de garantir os deslocamentos e atenuar as dificuldades. O Governo do Estado tem aplicado recursos técnicos e administrativos e realizado fortes investimentos financeiros ano a ano para avançar cada vez mais no aprimoramento da nossa logística.

Vários outros fatores se somam para acentuar gravemente o desafio, dentre eles o fato de numerosos e importantes elementos do sistema de transportes e de sua regulação transcenderem a jurisdição estadual. Sob esse ponto de vista, a Secretaria de Transportes tem atuado em parceria com o Governo Federal e a própria Secretaria de Transportes Metropolitanos no modal ferroviário. Um desses aspectos, além de outros, que está em estudo na Secretaria é o projeto do Ferroanel Norte em desenvolvimento na DERSA e que depois de construído terá forte impacto positivo nas operações da CPTM – Companhia Paulista de Trens Metropolitanos e na logística das movimentações de carga na RMS – Região Metropolitana de São Paulo. O Ferroanel Sul já foi estruturado e foi pensado em sinergia com o Rodoanel Sul. Nesse complexo e intrincado contexto, é compreensível que, não obstante as múltiplas realizações e resultados positivos alcançados pela administração de transportes, surjam gargalos e pontos críticos que implicam custos e prazos maiores das viagens, impondo restrições à competitividade do sistema produtivo. Tendo consciência dessa situação, o Estado deu

um passo estratégico ao incluir a função “logística” no escopo da Secretaria, para habilitá-la a contribuir para a otimização dos fluxos, sendo, no caso de mercadorias, desde a origem primária dos insumos até a entrega do produto final ao consumidor. Além disso, determinou a atualização o Plano Diretor de Logística e Transportes (PDLT) e a identificação das estratégias que possam melhor habilitar a Secretaria ao enfrentamento dos desafios. No diagnóstico do Plano Estratégico, caracterizou-se uma situação onde, na ausência de indução estatal, de alcance intergovernamental, o complexo de transportes se adaptou aleatoriamente, quase unicamente ao sabor das forças de mercado. Disso resultou um sistema regional difuso e fragmentado, onde infraestruturas ou serviços logísticos detidos por operadores de base rodoviária conectam infinitos pares de origem e destino. Mais de 80% dos fluxos (em t.km úteis) está sobre caminhões, e, não obstante a excelente qualidade do sistema rodoviário paulista, essa concentração gera resultados desfavoráveis: custos elevados, poluição, mais acidentes do que nos modos não rodoviários, algo como 40% da quilometragem com caminhões vazios, congestionamentos diários nas conexões das autoestradas com a RMSP e outras cidades e junto ao Porto de Santos. Uma área da logística que tem crescido em importância em período recente, seja pela mudança do padrão de consumo ou pelos problemas de mobilidade nas grandes cidades, é a distribuição de produtos nas áreas urbanas, a chamada logística urbana. Tudo considerado, no plano mais amplo da logística, sabe-se que no país a operação das empresas se modernizou, mas o sistema regional de suporte à mesma permanece atrasado. Esse é outro fator que inibe a redução dos custos e a melhoria da competitividade do sistema produtivo paulista, atributos essenciais em uma era de transformações, marca-

das por desverticalização e dispersão da indústria, globalização das trocas e do e-commerce.

Logweb: Como eles estão sendo resolvidos por parte do governo?

Mondolfo: Através da Secretaria de Logística e Transportes, o Governo do Estado está centrando seus trabalhos em duas vertentes: ao mesmo tempo em que mantém o foco na correta identificação dos estrangulamentos e pontos críticos da infraestrutura e dos serviços, elementos para a ação imediata, a Pasta continua desenvolvendo o PDLT – Plano Diretor de Logística e Transportes para a formulação de estratégias transformadoras para longos prazos.

Logweb: Como é a relação da Secretaria de Estado de Logística e Transportes com os transportadores? São feitas reuniões, ouvidas reivindicações, etc.

Mondolfo: A Secretaria de Transportes passou a ser designada por Secretaria de Logística e Transportes (SLT). Essa mudança sinaliza um importante avanço da política estadual, refletida no escopo da Pasta. É um segundo passo de reestruturação para responder, no seu campo de ação, às novas demandas de qualidade de vida e competitividade que a sociedade moderna coloca com ênfase crescente. O primeiro movimento foi marcado pela criação das unidades de atendimento nas estradas, pelo programa de concessões rodoviárias e pela criação da uma agência reguladora. Da tradicional ênfase na simples provisão de infraestrutura física, a SLT evoluiu para o conceito de prestação de serviço, implícito no estatuto da concessão. Não menos importante foi a redistribuição das responsabilidades últimas pelo investimento nas rodovias concedidas – do contribuinte em geral para o usuário – em respeito à equidade e aos princípios básicos da economia de transportes, cabendo ao concessionário financiar a fase inicial

de cada projeto e remunerar-se posteriormente via tarifa. O segundo e atual passo é ainda mais significativo e impactante. No contexto mais amplo do transporte sustentável, a SLT passa a focalizar, na sua plenitude, além da infraestrutura física, as condições do deslocamento de passageiros e de cargas: seus tempos e custos, sua previsibilidade, a concatenação dos fluxos nos pontos de transferência, a disponibilidade de informações, a regulação adequada, a suficiência do suporte à logística das empresas privadas. A Pasta, portanto, se preocupa com o desempenho de todos os modos em território paulista, independente das jurisdições às quais estão vinculados. Entretanto, do ponto de vista organizacional, a herança histórica da Secretaria de Transportes ainda lhe confere um “DNA” primordialmente rodoviária, impondo novos desafios quanto ao foco na logística e nas demandas multimodais. Assim, não obstante a atenção dedicada também à hidrovia, aos aeroportos regionais, ao Porto de São Sebastião e às travessias litorâneas, o cerne do esforço e dos investimentos da SLT são as rodovias estaduais e vicinais, com poucos recursos humanos e materiais alocados aos outros modos e ao intermodalismo, estratégia chave do PDLT. Para atender a esses propósitos a formulação do PDLT e a gestão da SLT devem ser praticados de forma ainda mais aberta e participativa, fortalecendo seus conteúdos mediante a incorporação das contribuições e comentários dos interessados nos vários campos pertinentes.

O escopo do PDLT propõe a implantação de mecanismos permanentes de consulta aberta aos vários segmentos de interesse. Está proposta a criação de eventos sistematizados para diálogo e captação de críticas e sugestões dos administradores da SLT e dos interessados no bom funcionamento do sistema estadual de transportes e logística em todos os seus aspectos. Por possibilitarem de-

CLARK vai equipar empilhadeiras com bateria de íon-lítio nacional

A CLARK Empilhadeiras (Fone: 19 3856.9084), subsidiária da Clark Material Handling International responsável pela venda de equipamentos da marca no Brasil, vai equipar sua linha de equipamentos das Classes II e III com baterias de lítio ítrio fosfato de ferro (LiFeYPO4) de fabricação nacional. “A empresa, que vai oferecer o acessório como item opcional, é a primeira a ter equipamentos com a nova bateria em funcionamento no país”, diz o coordenador e responsável pelas máquinas elétricas da Clark no Brasil, Andersen Torres. Ele também comenta que a empresa incluiu a bateria de lítio em seu portfólio por diversos benefícios que a tecnologia proporciona, além de estar sendo amplamente adotada por empresas na Europa que têm presença no Brasil. “Nosso diferencial está em equipar as máquinas com baterias em que o BMS (o cérebro da bateria) é desenvolvido no Brasil, o que é positivo para o cliente porque ele terá acesso a manutenções de forma rápida, com técnico especializado nesta tecnologia na Clark”, afirma. Torres também acredita que em 10 anos o cenário será de 80% de máquinas equipadas com baterias de lítio. “Aqui no Brasil já temos clientes operando empilhadeiras com a bateria e nossa expectativa é que o mercado seja cada vez mais receptivo à tecnologia.” Com a decisão de introduzir no País uma linha de equipamentos elétricos com os modelos das Classes II e III, a Clark completou seu portfólio e agregou valor com o opcional das baterias de íon-lítio.

entrevista

bates e troca de ideias ao vivo, eles ensinariam fertilização cruzada de ideias e seriam eficientes instrumentos para que a SLT possa preencher plenamente o seu escopo. No âmbito do Plano Estratégico propõe-se a instalação de Comitês de Aconselhamento do PDLT, constituídos por grupos de empresários e representantes externos e membros da SLT, para trabalhar em reuniões de acompanhamento e de geração de ideias, com agenda proposta pela Secretaria. A estrutura organizacional da SLT deverá estar habilitada para conviver, em regime de comunicação dinâmica, com o setor privado que opera e explora os serviços de transportes e logística. Há que conhecer as demandas de deslocamento no contexto da economia, planejar estratégias, harmonizar interfaces, propor medidas institucionais e intergovernamentais, dar suporte a sistemas de informação – bases de dados e os fluxos informacionais delas derivados – e reagir prontamente a fatores supervenientes. É proposta também a instalação de Comitês de Coordenação Intermodal integrados por representantes dos setores público e privado. O objetivo é uma estrutura organizacional cada vez mais configurada no sentido de permitir uma interação sistematizada com o setor privado, em fóruns capazes de combinar os balizamentos inerentes à função pública com a flexibilidade da entidade particular.


Logweb: *A que fator logístico o novo secretário vai dar mais atenção, já que o seu mandato não é de quatro anos?*

Mondolfo: *Daremos continuidade, conforme orientado pelo Governador Marcio França, às ações em andamento na SLT, que constam em seu planejamento anual, com respaldo orçamentário e mobilização de fontes diversas de financiamento. Essas ações garantem a continuidade das operações correntes da Secretaria e seus serviços e, sob a ótica de projetos, integram-se, em síntese,*

nas seguintes grandes vertentes: Modernização e ampliação da Hidrovia Tietê-Paraná; Expansão do Porto de São Sebastião; Implantação do Trecho Norte do Rodoanel para o fechamento completo do anel viário; Continuidade da execução das obras da Nova Tamoios Contornos, em Caraguatatuba e São Sebastião; Ampliação e recuperação das estradas estaduais; e iniciativas nas demais áreas.

Paralelamente, continuaremos a desenvolver projetos estratégicos no âmbito do PDLT de forma a permitir a configuração de um sistema de transporte e logística com ampla mobilidade para passageiros e cargas no Estado de São Paulo.

Logweb: *O que se pretende deixar de legado para a nova gestão na secretaria de Logística e Transporte?*

Mondolfo: *Pretendemos deixar como legado para a nova gestão uma série de projetos já em estágio avançado de desenvolvimento dos estudos. Entre outros, esta carteira envolve projetos nas áreas de ampliação da malha ferroviária regional para passageiros e carga geral na Macrometrópole Paulista (MMP), como o já citado Ferroanel, o Anel Viário Macrometropolitano e o Orbital da Macrometrópole; na área de segurança, para reduzir o número de vítimas graves e fatais na malha rodoviária paulista; planos diretores regionais para contribuir com a alavancagem do desenvolvimento das vocações econômicas das várias regiões do Estado; no âmbito da intermodalidade, especialmente na integração hidroviária e ferroviária para além da MMP; e um novo plano de investimentos aeroportuários. Estamos trabalhando também para remover todos os pontos críticos dos projetos em andamento de forma que a gestão já conte, a partir de 2019, com uma carteira de projetos de grande porte que, se implantados, irão certamente gerar no longo prazo um novo patamar para a infraestrutura logística paulista nas suas diversas áreas.* 

XXIV Fórum Internacional Supply Chain Expo.Logística 2018



INSCRIÇÕES ABERTAS

Garanta sua vaga no 1º lote com
25% de desconto

18 a 20. Setembro
Hotel Tivoli Mofarrej, SP

VEJA O QUE VOCÊ IRÁ ENCONTRAR



Indústria

Representantes de diversos setores da economia, que demandam otimização de redes e Logística Inbound/Outbound



Inovação e Empreendedorismo

Transformação de modelos de negócios via Startups



Tecnologia da Informação

Habilitadoras de processos logísticos tradicionais e disruptivos, que viabilizam a digitalização do Supply Chain (Ex: Cloud Computing; Blockchain; IoT; Cognitive Computing; Machine Learning)



Transporte e Armazenagem

Prestadores de Serviços Logísticos com soluções para alavancar valor ao produto / serviço



Varejo

Melhores práticas de vendas/entrega por multicanais, incluindo execução de estratégia de Omnichannel



Consultoria

Especialistas em projetos customizados



Colaboração

Relacionamento para integração dos vários elos no Supply Chain

Patrocinadores



Informações

(21) 3445.3000

www.ilos.com.br

foruns@ilos.com.br

Apoio



Realização



Daily City 30S13: Um novo veículo leve profissional para motoristas não profissionais

Cobertura: Wanderley Gonelli Gonçalves

O leitor pode estranhar o título desta matéria, mas ele reflete bem uma realidade. O novo Daily City 30S13, que acaba de ser lançado pela IVECO (Fone: 0800 702.3443), é um veículo leve que atende o transporte de carga fracionada por pequenos profissionais – aqueles proprietários de pequenos negócios, em que o dono faz tudo, inclusive dirigir e caminhão, sem que precise de carteira de habilitação profissional. E que enfrentam grandes desafios nas operações urbanas, como preço do combustível – o novo veículo faz 7 km/litro de diesel – e restrição de trânsito nas grandes cidades.

“Na trilha da consagrada Daily 35S14, referência nos leves e líder há mais de 10 anos no segmento de chassi cabine no mercado brasileiro, apresentamos a versão 30S13, chassi cabine e furgão, que foi projetada para atender o transporte de cargas fracionadas, como o e-commerce, comerciantes e empreendedores”, afirmou Ricardo Barion, diretor de marketing

e vendas da IVECO para a América Latina, ressaltando o slogan do veículo: “O Daily que é o seu número”.

“A nova linha apresenta a menor tara da categoria, 1700 kg, e a maior capacidade de carga, de 1800 kg”, ressaltou João Gomes, especialista de produtos da linha Daily.

A nova linha é fornecida na versão furgão em capacidades de 8 a 12 m³, com vão da porta de 1,90 m de altura, sendo a abertura das portas em 2700 mm, e na versão chassi cabine, com capacidade de carga volumétrica de 18,4 m³, ou 30% a mais que os concorrentes, segundo Gomes.

Já de acordo com Barion, os pontos que fazem da linha Daily sucesso de vendas são a versatilidade, a robustez, por meio da estrutura chassi, economia de combustível e o conforto, que proporciona ao motorista uma direção suave no transporte urbano. “Entramos para a disputa de um novo mercado com o lançamento da Daily City. O produto vem de encontro ao crescimento das cidades, e atende ao em-

presário de diversos setores que precisam de um veículo para entrega ou compra de matéria prima”, disse Barion.

O veículo tem PBT Técnico de 3,5 toneladas e livre circulação em grandes cidades por estar na categoria comercial leve, que permite ao motorista a utilização de carteira de habilitação B. O objetivo da marca é atender ao crescente mercado de distribuição urbana. Barion destacou que, até 2030, 90% dos brasileiros irão viver em áreas urbanas, onde 70% do PIB do país são gerados. “O aumento da demanda e do consumo impacta no surgimento de empresas para atender a essa nova realidade”. Estas mudanças também geraram o nascimento de novos empresários, justamente os que o Daily City pretende atender.

Ainda segundo Barion, o novo Daily atende às mudanças logísticas que ocorreram no mercado. Se antes as empresas mantinham grandes Centros de Distribuição na frente das cidades, hoje, com as mudanças nos hábitos de compra, as empresas estão trabalhando com CDs menores, espalhados pela cidade, para entregas nas lojas e porta a porta, o que requer caminhões menores, de livre circulação.

Por outro lado, a internet e a conectividade, principalmente por meio de smartphones, alavancou o crescimento do comércio eletrônico. Esse nicho de mercado cresce, em média, de 15% a 20% ao ano, e trouxe mudanças na logística de distribuição, com entregas mais capilarizadas e flexíveis. “Vamos ampliar nossa participação nesse segmento do transporte e consolidar, ainda mais, a IVECO como referência no mercado de leves”, completou o executivo.



A montadora tem uma gama versátil de veículos comerciais leves, que vai de 3,5 a 7 toneladas de Peso Bruto Total Técnico, nas versões chassi cabine simples, cabine dupla e furgão.

Novidades

Fabricada no Complexo Industrial da IVECO em Sete Lagoas, MG, a Daily City 30S13 tem altura reduzida que proporciona maior conforto para o acesso do motorista à cabine. Outro destaque é a facilidade para carga e descarga, o que permite melhor acesso a docas e garagens com limitação de altura.

O modelo é mais leve, com redução da tara para um aumento da capacidade de carga útil. A potência e o torque se devem ao novo motor da FPT Industrial, F1A de 2,3 litros, mais adequado a ciclos urbanos, proporcionando economia de combustível. “O propulsor, que une desempenho e economia de combustível, de até 10%, em comparação com os principais concorrentes, tem 130 cv de potência, com torque de 3200 Nm, de 18000 a 2500 rpm, e conta com a tecnologia EGR, que dispensa o uso de Arla. Tem seis marchas, dual over drive, que proporciona maior economia nas estradas, e novo escalonamento de marcha, para economia de combustível”, completou Gomes.

Se a força está garantida, o conforto recebeu atenção especial. A nova suspensão dianteira, independente com mola transversal de última geração, melhora a dirigibilidade e amplia a sensação de direção de um automóvel. “Esta suspensão é do tipo A, muito usada em veículos esportivos”, informou Gomes.

Também foram usadas molas transversais que proporcionam mais conforto e dirigibilidade, além de excelente raio de giro.

Já a suspensão traseira é por molas parabólicas, que, conforme Gomes, oferecem maior conforto aos operadores e inclui barras estabilizadoras, o que reduz vibrações e torna a condução ainda mais suave.

Mercado

Na ocasião do lançamento da nova Daily, Marco Borba, vice-presidente da IVECO para a América Latina, comentou sobre o mercado de caminhões, ressaltando que a Fenatran já mostrou que o mercado se recuperava, depois de quatro anos ruins. “O ambiente de negócio era outro, com fechamento de pedidos. E um aumento de 20% no volume de negócios, o que surpreendeu.”

Tanto que a IVECO está fazendo investimentos de 120 milhões de dólares em novos caminhões, que serão anunciados em breve.

Hoje, ainda segundo Borba, vivemos um momento mais positivo, que reflete uma realidade mais real, o que não corria em 2016/2017, tanto em termos de indústria, quanto de varejo e serviços. Há uma retomada em diversos segmentos, como na agricultura, com uma safra de grãos batendo novos recordes, de 230 milhões de toneladas, o que provoca reflexo na demanda de caminhões extra-pesados. “Enquanto em 2016 as vendas alcançaram 58.3 k e em 2017 60.4 k, em 2018 as previsões são de 80 k”, comemorou Borba.

Também as exportações são positivas. A Argentina continua sendo o segundo melhor mercado da América Latina, com a produção de 33.000 unidades/ano, na fábrica da IVECO em Córdoba, que funciona desde 1969, e onde ela é líder no segmento de veículos acima de 16 toneladas.

Em termos de América Latina, o volume de vendas também triplicou, no caso do Astra, veículo fora de estrada muito usado nas mineradoras – já foram negociadas 180 unidades em 2018. Em termos gerais, a empresa prevê a abertura de novos mercados, onde foram vendidos mais de 820 veículos nos últimos 12 meses. Graças, também, à reestruturação das redes IVECO, atendendo a um mercado diferente, com produtos brasileiros e europeus. “Estamos exportando 76% mais que no ano a ano anterior, e obtendo o melhor índice dos últimos cinco anos, com 4200 unidades vendidas no ano passado”, completou o vice-presidente da IVECO para a América Latina. Logweb

Não perca,
na **edição 19**

da revista

Logweb Digital

(Junho 2018)

A LOGÍSTICA DO FRIO

Abrangendo as soluções oferecidas pelas empresas que atuam com a logística do setor: câmaras frias com **controles eletrônicos de temperatura** e inovações tecnológicas em **softwares de gestão** (TMS/WMS), para melhorar a rastreabilidade dos produtos.

As empresas detalham sua estrutura especialmente desenvolvida para atuar no setor, contam um **case de sucesso** e também falam das características das **embalagens**. Além disso, dão dicas de **como escolher a fornecedora ideal** de soluções e serviços para a logística de sua cadeia fria.

Empresas que oferecem **galpões** para o setor também participam da matéria, expondo as características de seus empreendimentos.

VEJA EM
www.logweb.com.br

Química Amparo faz a entrega do Prêmio Ypê 2017 aos melhores fornecedores de serviços de transporte

Cobertura: Wanderley Gonelli Gonçalves

A Química Amparo (Fone: 19 3808.8000), mais conhecida pela marca Ypê, realizou no dia 24 de abril último, em suas instalações de Amparo, SP, a 2ª edição do PETY – Programa de Excelência em Transportes Ypê, do qual a revista *Logweb* é divulgadora oficial. O evento contou com a participação de todos os fornecedores de transportes da empresa.

Na ocasião, foi apresentada a estratégia de negócios da Ypê para 2018 e os reflexos nas operações de transportes, com o intuito de levar informações e dados importantes que ajudem as transportadoras a aprimorar o planejamento de frota para atendimento da operação Ypê.

A liderança de base da logística da Ypê passa por um Job Rotation entre os seus gerentes, que ficam responsáveis pelas atividades conforme a seguir: Edmar Sousa – Gerente de Transportes e Planejamento Logístico; Leandra Piffer B. Flores – Gerente do Ciclo do Pedido e Gestão do Abastecimento; Adriana Bueno – Gerente de Compras Fretes e Serviços Logísticos.

Premiação

Em 2017, foram premiados os três melhores transportadores por modalidade de carga – Fechada, Fracionada e Itinerante – e, diferente do ano anterior, foi incluso o “Destaque do Ano”, onde foi premiada a transportadora que teve a maior evolução em pontos percentuais



Gerentes de logística da Ypê, da esquerda para a direita: Adriana Bueno, Edmar Sousa e Leandra Piffer B. Flores

Foi valorizada, também, a premiação da Ypê como a 8ª melhor empresa em gestão de frota pela NAFA Institute e pelo Instituto Parar, que também reconheceu o colaborador da Ypê Joas Vitor Estevão Silva como um dos três melhores gestores de frota do país.

PETY 2018

Com o lema “Agora é Com Você”, a Ypê passa a bola para os transportadores. “Pois nesses dois anos de PETY, a Ypê proporcionou aos seus parceiros o aprendizado necessário para evoluir em nível de serviço mediante a metodologia aplicada de forma simples e objetiva, permitindo aos fornecedores atuar de forma protagonista, assumindo a responsabilidade plena sobre o nível de serviço prestado aos clientes, entendendo que se trata de um círculo virtuoso de sustentabilidade de negócio junto a Ypê, alicerçando a estratégia de crescimento da companhia nos próximos anos”, afirma Adriana Bueno, gerente de Compras Fretes e Serviços Logísticos.

Para essa nova fase, todas as transportadoras que embarcam na Ypê passam a participar automaticamente do PETY 2018, onde o objetivo é superar a meta estabelecida para essa edição.

Ao final do programa, a Ypê fará uma avaliação por um júri interno para diagnosticar a melhor ação tomada pelas transportadoras e, assim, destacar como “Case de Sucesso 2018”. [Logweb](#)

do início do PETY 2017 até o final e que manteve a melhor média do período.

TRANSPORTADORAS PREMIADAS			
Modalidade Carga Fechada			
Ranking	Transportadora	Representatividade	Nível de Serviço
1º	Cavarzan	5,9 %	93,4 %
2º	Onofre Trans	2,0 %	93,1 %
3º	Gerbi Trans	1,7 %	93,0 %
Modalidade Carga Fracionada			
Ranking	Transportadora	Representatividade	Nível de Serviço
1º	Kaizen	4,0 %	94,2 %
2º	Cooperlegre	2,3 %	94,0 %
3º	Tadeu Transp	5,5 %	93,0 %
Modalidade Carga Itinerante			
Ranking	Transportadora	Representatividade	Nível de Serviço
1º	Cooperlegre	4,0 %	94,3 %
2º	Rodsul	2,5 %	94,0 %
3º	Valmir Fanti	3,0 %	93,0 %
Destaque do Ano			
Ranking	Transportadora	Representatividade	Nível de Serviço
1º	Onofre	3,5 %	92,9 %

Ao final da premiação dos parceiros foi feito o reconhecimento do trabalho da Frota Própria da Ypê, que também esteve presente no PETY 2017 e superou a média em nível de serviço das transportadoras parceiras. Ela também foi reconhecida no final de 2017, na FENATRAN, como o melhor case de valorização do motorista com o prêmio ‘Transporte Responsável’.

BB e Bradesco lançam a marca **Veloe** para entrar no mercado de pedagiamento eletrônico

Cobertura: Carol Gonçalves

Foi com a proposta de oferecer uma experiência totalmente digital, fácil e econômica que surgiu a Veloe, solução para pedagiamento eletrônico e meios de pagamentos para mobilidade urbana. Criada pelo Banco do Brasil e Bradesco, por meio de sua controlada Alelo, subsidiária do Grupo Elo Participações S.A, a nova plataforma foi desenvolvida para uso em pedágios, estacionamentos, postos de combustíveis e outros locais, sendo totalmente integrada a um aplicativo de fácil utilização.

No primeiro momento, a Veloe estará disponível para um grupo de clientes convidados e domiciliados no Estado de São Paulo, que já contarão com uma rede de aceitação de 24 concessionárias, com cobertura total no Estado, incluindo rodovias federais, e estacionamentos que contemplam os principais shoppings da cidade de São Paulo em localizações estratégicas.

A partir do segundo semestre deste ano, a operação iniciará seu processo de abertura ao mercado, com presença nas principais rodovias do Estado do Rio de Janeiro e se estendendo para as outras regiões do país e, até o final deste ano, a Veloe estará em todas as rodovias pedagiadas do Brasil. A previsão é que a marca atinja 1,5 milhão de usuários até 2020.

Seu funcionamento é simples: uma tag é colocada no veículo, vinculada ao CPF e à placa do carro do usuário. A leitura desta tag é feita através das antenas localizadas nas praças de pedágios.

O objetivo da marca é alcançar novos usuários e criar uma cultura inovadora no uso da tag, com foco na experiência



Labuto, Moreira, Noronha e Izabel durante lançamento da marca, em Alphaville, SP

do consumidor. Toda a jornada será digital, desde a aquisição até a gestão e pagamentos, com usabilidade descomplicada e transparência nas informações. O aplicativo, por exemplo, tem como diferencial permitir a divisão de valores com outros usuários.

“Nossa entrada neste segmento pode trazer uma nova dinâmica para esse mercado, impulsionando a melhoria dos serviços oferecidos ao consumidor final”, afirma Raul Moreira, presidente da Alelo.

A expectativa é que novas funcionalidades, como pagamento em serviços de Drive Thru e lavagem automotiva, por exemplo, sejam integradas à ferramenta em um futuro próximo. “Várias soluções serão plugadas na mesma conta digital, de forma gradativa”, ressalta Moreira. Vale lembrar que se trata de uma ferramenta aberta, que pode ser negociada com vários postos e empresas.

Maria Izabel Gribel, executiva da EloPar responsável pela Veloe, salienta que este é um mercado muito grande. “Segundo a

ABCR – Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias, são realizadas, por ano, cerca de 1.8 bilhão de transações em pedágios no país. Destas, 45% são através de pagamento eletrônico. Esse grande potencial torna a presença da Veloe relevante no mercado.”

Os serviços serão comercializados para pessoas físicas e jurídicas. São previstos planos para atender a diferentes perfis de clientes, que usam somente na estrada ou na cidade, além de planos que contemplam todo tipo de uso. Para empresas, estarão disponíveis planos para pequenas e grandes frotas. Segundo Marcelo Noronha, diretor vice-presidente do Bradesco, a plataforma é flexível e, oportunamente, poderá ser usada em outros modais.

“Com isso, complementamos nossa estratégia de diversificação em meios eletrônicos de pagamentos e avanços na oferta de soluções completas para nossos clientes, sejam pessoas físicas ou empresas”, complementa Marcelo Labuto, vice-presidente do Banco do Brasil. Logweb



Aliança	5
Alphaquip	27
Baterias Moura	29
BYD	39
Clak	11
Eleva	21
Ellece	7
GKO	25
GLP	2ª Capa
Hyster.....	4ª Capa
IBL	43
ILOS.....	53
KION.....	23
L Amorin	31
LogCP.....	19
Logistique	45
Logweb	35
Modern	3ª Capa
Paletrans	33
Princesa dos Campos	41
Retrak	47
SDO HangCha	9
SZ Laboratórios	13
Top do Transporte	49

Bridgestone

A Bridgestone anuncia a chegada de dois novos diretores: Oduvaldo Viana, como diretor de marketing, e Edmilson Pereira, que assume a diretoria de finanças. Viana será responsável por toda a área de Marketing da empresa, com o desafio de impulsionar a estratégia de mercado e o posicionamento das marcas Bridgestone, Firestone e Bandag. Ele é formado em Administração de Empresas pela Fundação Armando Alvares Penteado (FAAP) e possui MBA em Marketing pela ESPM. Já Pereira terá como foco a melhoria da governança interna e dos processos críticos de finanças e negócios. Formado em Economia pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, ele tem pós-graduação em Finanças e Marketing pela Fundação Getúlio Vargas e MBA Internacional Executivo pela FIA – Universidade de São Paulo.

Porto de Santos

Organização composta pelas empresas da área do Porto Organizado e coordenada pela Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp), o Plano de Ajuda Mútua (PAM) do Porto de Santos teve alterações em sua composição. O atual gerente de Meio Ambiente da Codesp, Eduardo Nocetti Holms, coronel da reserva da Polícia Militar e ex-comandante do Corpo de Bombeiros, assumiu a coordenação geral do órgão em substituição ao técnico de Segurança e chefe de serviços na Gerência de Segurança do Trabalho, Evandro Lourenço, que passa a ocupar a vice coordenação geral. Nocetti, que está na Companhia Docas desde agosto de 2017, já participava do PAM atuando na coordenação entre os diversos órgãos de governo que compõem o órgão (Autoridade Portuária, Forças Armadas, Polícia Militar, Bombeiros, Defesa Civil Estadual, Regional e dos Municípios, entidades ambientais da União, do Estado e dos Municípios, dentre outros).

ANFIR

Norberto Fabris vai presidir a ANFIR – Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários no período 2018-2021. Alcides Braga passa a ser o presidente do Conselho de Administração em substituição a Kimio Mori. A diretoria foi escolhida pelo Conselho de Administração eleito na Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária realizada em Guarulhos, SP, no dia 26 de abril último. Os demais diretores são os vice-presidentes José Carlos Spricigo, José Carlos Vidotti e Kimio Mori, e Leonardo Toigo Rossetti na qualidade de Tesoureiro.

RTE Rodonaves

O grupo Rodonaves, detentor da RTE Rodonaves, anuncia a chegada de Eduardo Castro como diretor de Marketing. A nova diretoria comandada por Castro vai trabalhar com uma comunicação integrada, focada em inteligência de mercado e inovação. Ele possui MBA em Marketing Estratégico e Comunicação pela ESPM e uma carreira executiva com quase 20 anos de atuação, construída em grandes grupos brasileiros, como Gerdau e Oxiteno, empresa química do grupo Ultra.

Wilson Sons Logística

O administrador Rodrigo Rocha acaba de chegar a Wilson Sons Logística. Ele vai liderar a equipe Comercial, de Marketing e de Inteligência de Mercado das duas plataformas regionais da Wilson Sons Logística, localizadas em Suape, PE, e em Santo André, SP. Formado em Administração e Negócios, Rodrigo tem especialização em Marketing, Vendas e Finanças pela Rotterdam School of Management, da Erasmus University, na Holanda. Rocha atuou por 14 anos na multinacional americana FedEx.

A MODERN amplia sua plataforma de serviços integrados. Agora com mais cidades atendidas!

HWD



CONCEITO ONE-STOP-SHOP

Soluções logísticas de última geração, customizadas e desenvolvidas para atender a estratégia da sua empresa.



Transporte
Terrestre



Armazenagem



Serviços
Logísticos



Planejamento
Estratégico

M W MODERN Logistics

(11) 4063-9338 / (92) 3090-0403

WWW.MODERN.COM.BR

[f /MODERNLOGISTICS](https://www.facebook.com/ModernLogistics)

[in /COMPANY/MODERNLOGISTICS](https://www.linkedin.com/company/modernlogistics)

ELEVE SUA PRODUTIVIDADE

Paleteira com torre **MS16**

10x
R\$ 3.434^{,00}



**Fabricação
Nacional**

☎ 0800 777 8201

Preço público sugerido para: Paleteira Yale® MS16 com torre 2 estágios, 4,2 metros, garfos 1160x570mm. Bateria e carregador não inclusos. Valor sujeito a alteração conforme tributação do estado de destino. Preço anunciado com 12% de ICMS. O registro do contrato em cartório é obrigatório. Condição sujeita à análise de crédito. A contratação do seguro para os equipamentos é obrigatória. Impostos: De acordo com a legislação vigente, há incidência de IOF sobre operações de CDC (crédito direto ao consumidor) que já está incluído na parcela. Proposta sujeita à alteração de valores e taxas dependendo da data do fechamento. Promoção válida de 02/04/2018 a 30/06/2018. Para máquinas com outras configurações consulte o distribuidor de sua região. www.yalebrasil.com.br

Yale® 
Pessoas. Produtos. Produtividade.