

REVISTA

Logweb

referência em logística

| www.logweb.com.br | edição nº 192 | Agosto 2018 | R\$ 22,00 |

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



Logística Farmacêutica

Softwares de Gestão

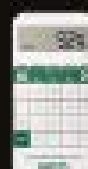


Economia no custo de transporte

QUANTO MELHOR A LOCALIZAÇÃO E MAIOR ECONOMIA NO CUSTO DE TRANSPORTE, MAIS EFICIÊNCIA LOGÍSTICA PARA SUA EMPRESA

A GLP é líder global em instalações logísticas modernas com posição dominante de mercado em oito países. Investe constantemente em infraestrutura, tecnologia e conhecimento para oferecer eficiência logística e potencializar os negócios de clientes dos mais diversos segmentos. São 62 milhões de m² globalmente, gerando valor para as empresas mais dinâmicas do mundo.

FAÇA AS CONTAS. ALUGUE UM GALPÃO GLP.



E: locacao@GLProp.com
S: www.GLProp.com.br
T: (11) 3500-3700 - (11) 3570-8180

GLP



GLP GUARULHOS (SP)
437.700m² de área total



GLP DUQUE DE CAXIAS (RJ)
373.280m² de área total



GLP CAJAMAR II (SP)
240.000m² de área total



GLP IMIGRANTES (SP)
100.000m² de área total

GLP Campinas (SP) - 162.300m²
GLP Itajaí (SC) - 140.100m²

GLP Lameira I (SP) - 137.800m²
GLP Janduí II (SP) - 93.000m²

GLP Bêta, Petró (SP) - 94.700m²
GLP Janduí I (SP) - 93.000m²

GLP Janduí II (SP) - 45.300m²
GLP Itapetininga (SP) - 35.000m²

Card. Ruy de Mello (SP) - 30.000m²
Card. Eng. Adilson (SP) - 19.000m²

GLP Lameira II (SP) - 18.700m²
GLP Janduí I (SP) - 18.000m²

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

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

As peculiaridades da logística farmacêutica

Em mais uma grande edição, a revista *Logweb* destaca a logística no segmento farmacêutico. Uma ampla reportagem que engloba todo o setor, e ainda continua na versão digital (número 21). Tal abrangência do tema.

Neste número, o leitor vai encontrar uma análise feita por Operadores Logísticos e transportadoras. Os representantes destas empresas falam sobre a logística neste segmento, considerando o aspecto econômico, as tendências, os diferenciais em relação à de outros setores, as exigências por parte dos embarcadores, bem como sobre os desafios e conflitos no relacionamento entre os embarcadores e os prestadores de serviços de transporte e armazenagem.

Mais ainda. Embarcadores – fabricantes, laboratórios, distribuidores e farmácias – também participam da discussão.

Os representantes destas empresas falam sobre a sua estrutura logística, se atuam com transporte e armazenagem terceirizados ou próprios, a média de veículos usados na logística, os modais utilizados, os desafios enfrentados, os diferenciais da logística de sua empresa e o que ela adotou em termos de logística para se adequar ao mercado.

Veja, leitor, um leque de experiências que pode ser aplicado e usado por todas as empresas que atuam com a logística farmacêutica.

E tem mais. Esta edição também tem foco nos softwares de gestão, imprescindíveis para todas as empresas que querem se manter no mercado.

Em destaque: o futuro destes softwares na logística, o papel da Inteligência Artificial dentro dos softwares de gestão logística, as mudanças que estão fazendo nas empresas, se estas conseguem sobreviver hoje sem estes softwares e o que é exigido do profissional de logística para atuar com eles.

Outra grande matéria, com a qualidade da *Logweb*, que muito tem a agregar para os profissionais do setor. Sobre tudo considerando o papel fundamental que a TI tem hoje dentro nas empresas, no sentido de mantê-las competitivas.

E a estas reportagens especiais se juntam outras matérias, com as novidades do mercado, os eventos a serem realizados, novos posicionamentos das empresas frente às mudanças, etc. Aproveite. Atualize-se.

Os editores



Portal.e.Revista.Logweb



@logweb_editora



logweb_editora



Canal Logweb

capa



Logística farmacêutica:

- 6 Mercado em constante crescimento exige cada vez mais especialização
- 16 Embarcadores utilizam vários modais, dependendo do destino da carga

TI

- 36 Softwares de gestão são indispensáveis para garantir a sobrevivência no mercado



26 informe publicitário

E-commerce já representa 27% do portfólio da GLP

28 alimentos & bebidas

Viva Food, voltada para a alimentação corporativa, aplica logística diferenciada para atender aos seus clientes

30 coluna SETCESP

Laboratório SETCESP de Inovação

32 baterias

Grupo Moura constituiu nova unidade de negócio dedicada ao mercado de baterias de lítio

34 veículos

Scania lança geração de caminhões com diferenciais em inovação e sustentabilidade

44 evento

Empresas apostam na Logistique para a divulgação de seus produtos e serviços. A Logweb é parceira do evento

32 Notícias Rápidas

52 Fique por dentro

ECONOMIA - INSTITUTO LOGWEB

50 A Desumanização da Economia

Motorização:
GLP motor GM: R\$ 204.540,00
Diesel CUMMINS: R\$ 227.500,00

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 4,8m.
- Acompanha 1 Bateria e 1 carregador.



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

SDO
EQUIPAMENTOS

HANGCHA

*Preços referem a condição de obter de 1500 e pode variar a variação cambial and a data de emissão da revista.
Condição de pagamento em 12 parcelas mensais. Válido para as 15 primeiras máquinas vendidas. (Rego) FOB Campinas -SP

Logística farmacêutica: mercado em constante crescimento exige cada vez mais especialização

A crise econômica não impactou tanto o setor, mas os Operadores Logísticos e as transportadoras foram obrigadas a revisar suas planilhas de custos e a trabalhar uma situação de redução. O lado positivo é que isto selecionou as empresas mais capacitadas e exigiu mais organização delas.

Por envolver itens de primeira necessidade, o setor farmacêutico não foi tão impactado pela crise econômica quanto outros segmentos. A expectativa é que este mercado cresça entre 8% e 9% neste e no próximo ano, de acordo com análise feita durante evento organizado pelo Sindusfarma – Sindicato da Indústria de Produtos Farmacêuticos no Estado de São Paulo, em junho último.

Nesta edição especial de *Logweb*, ouvimos diversos elos da cadeia logística farmacêutica, apresentando uma análise completa deste mercado no Brasil, país que ocupa o oitavo lugar no ranking mundial, e pode chegar à quinta posição em 2021, segundo o Guia 2017, publicado pela Interfarma – Associação da Indústria Farmacêutica de Pesquisa.

Para esta matéria de abertura, entrevistamos Operadores Logísticos e transportadoras, que avaliam a logística do setor, as tendências e os desafios, entre outros assuntos.

Situação atual

Mesmo não identificando uma mudança significativa no volume deste segmento devido à crise, Valmir Souza de Almeida, diretor de transporte Brasil da Solistica (Fone: 11 2739.5001), nova marca da FEMSA Logística, observa que houve um forte achatamento das margens no setor, assim como no mercado de logística de forma geral.

“Neste momento de crise, obviamente, as empresas foram obrigadas a revisar suas planilhas de custos e a trabalhar uma situação de redução. A cadeia logística sofreu bastante e, por muitas vezes, teve de ceder”, lamenta.

Agora, depois de dois anos de crise mais acentuada, Valmir observa que o mercado retorna ao crescimento, e a logística está buscando uma recomposição de preços, até porque as empresas não têm mais margem para continuar da forma como estavam. “Grande parte do foco do segmento logístico como um todo está em busca de recomposição de margem. Não basta apenas ter carga para transportar, é preciso que o processo seja saudável”, salienta.

Na análise de Giuseppe Lumare Júnior,

diretor comercial da Braspress Transportes Urgentes (Fone: 11 2188.9000), como o setor tem grande complexidade e muitas exigências, há poucas opções de transporte, o que reduz a concorrência e tende a encarecer os fretes. “Nesse sentido, a crise pode ter tido um efeito positivo, na medida em que promoveu certa atração pelo segmento. É o caso da Braspress, que há três anos decidiu investir no transporte farmacêutico e, em pouco tempo, passou a contar com algumas grandes contas, tendo perspectivas excelentes de crescimento”, expõe.

Segundo Mayuli Fonseca, especialista em Supply Chain e diretora de novos negócios da UniHealth Logística Hospitalar (Fone: 11 3555.5800), nos últimos anos houve uma migração de clientes entre grandes Opera-



dores Logísticos, entrada de operadores menores no segmento de saúde e, inclusive, a internalização da operação por grandes empresas, situação que era impensável antes da crise. "Essa migração se deu pela necessidade de aumento dos níveis de serviço paralelamente com as reduções de custos de operação logística. Como resultado desses movimentos, a logística no segmento farmacêutico sofreu uma grande comoditização dos serviços e reduziu significativamente a margens dos Operadores Logísticos", analisa.

Fernando Lopes, diretor comercial da Trans War Transportes (Fone: 19 2101.0604), também diz que foram sentidas a retração e as ações das indústrias se reorganizando, buscando oportunidades de melhoria, redução de custos, revisão de processos e



Lumare Júnior, da Braspress:
"Acredito que o mercado será muito influenciado por novos 'entrantes', o que auxiliará no equilíbrio entre oferta e demanda"



Lopes, da Trans War: "Toda e qualquer relação deve estar pautada em diálogo, transparência, confiança, compromisso, responsabilidade e proatividade"

outras ações que, inevitavelmente, atingiram toda a cadeia logística.

"Isso fez com que nós nos organizássemos, e acredito que todas as outras empresas também. Se há um lado positivo na crise, talvez seja esse. Agora estamos melhores,

aguardando só a retomada que, aos poucos, já está acontecendo, apesar de tudo o que já ocorreu este ano e o que ainda está por vir", conta.

Por sua vez, Mariana Nascimento, gerente comercial da D&Y Transportes e Logística (Fone: 27 3067.9990), analisa que com a popularização dos medicamentos genéricos e a expiração de patentes, o mercado está cada vez mais exigente no sentido de repor um portfólio somado à pressão intensa na formação de preços no setor. "Isso impacta toda a cadeia de Supply Chain, sobretudo o trans-

porte, que é o braço logístico com maior tensão em todo o processo, haja vista que requer um alto nível na prestação de serviços, considerando que ainda existem restrições específicas na movimentação dos produtos e na execução do transporte", expõe.



TRICAMPEÃ!

Eleita a **melhor empresa de transporte de medicamentos** do País pelo Prêmio Sindusfarma de Qualidade.

E desde 2009 conquista menção honrosa na categoria **Armazenagem e Distribuição de Medicamentos** ao posicionar-se entre as três melhores do mercado.



NOSSO MAIOR PRÊMIO É TER A SUA CONFIANÇA.

O Prêmio Sindusfarma de Qualidade é o maior reconhecimento do setor aos **melhores fornecedores e prestadores de serviços** do segmento farmacêutico.

Tendências

O mercado farmacêutico, independentemente do cenário econômico, apresenta tendência crescente em unidades e valores. Segundo Davilson de Almeida, diretor de Relações Institucionais da Ativa Logística (Fone: 11 2902.5000), entre os pontos marcantes para esse êxito estão as novas patentes, o lançamento de produtos inovadores, a popularização dos medicamentos genéricos e a expiração de patentes, que impulsionam um cenário competitivo.

“O segmento farmacêutico busca novas formas de eficiência em toda a cadeia. Desta forma, o Operador Logístico assume um papel importante para atender todas as demandas do setor, que tem exigências próprias e requer alto nível de serviço”, destaca.

Este setor do mercado logístico está passando por profundas mudanças e continua crescendo, lançando novos desafios aos operadores e ao mercado como um todo. É o que afirma Arlete Gago, gerente regional para Latino-América de desenvolvimento de negócios da área de soluções de gerenciamento de temperatura da DHL Global Forwarding (Fone: 11 5042.5500).

De acordo com ela, este contexto tem sido pressionado por diversos fatores, dos quais é possível destacar uma condição emergente e algumas macro-tendências. “O aquecimento global e as mudanças climáticas estão causando condições de transporte cada vez mais extremas, difíceis de prever

e que aumentam o risco na cadeia do frio como um todo. As macro-tendências são as seguintes: a globalização, que impõe distâncias cada vez maiores entre consumidores e produtores; o aumento da volatilidade social e de mercado; o avanço da tecnologia; e o surgimento do big data, ou seja, o uso de dados para desenvolver uma logística preventiva.”

Marcos Cerqueira, vice-presidente de Life Sciences & Healthcare da DHL Supply Chain Brasil (Fone: 19 3206.2200), diz que para acompanhar o desenvolvimento do mercado, a cadeia logística farmacêutica terá de continuar a inovar. “Um primeiro grande desafio é a questão da rastreabilidade que, cedo ou tarde, irá chegar. Modelos que atendem adequadamente e com eficiência os medicamentos biológicos também são outra tendência. A solução é a especialização dos Operadores Logísticos”, salienta.

Para Luiz Eduardo de Souza Pimenta, diretor executivo da EMF Logística (Fone: 31 2572.7520), as tendências atuais no mercado em geral são investir em equipamentos com alta performance e, consequentemente, na gestão, para redução de despesas, otimizando o máximo possível as operações, fazendo sempre mais com menos.

Valmir, da Solistica, comenta que é muito complexo e oneroso para os Operadores Logísticos conseguir atender de maneira uniforme todas as demandas e características específicas do segmento de logística farmacêutica, como as exigências e regras das companhias que fazem o se-



guro e as normas da Anvisa para transporte e armazenamento de medicamentos.

“Dá para perceber nitidamente esta depuração do mercado no segmento de logística farmacêutica. Os embarcadores estão vendo que a melhor alternativa são empresas com soluções mais completas e que atendam com maior tranquilidade todas as regras do processo”, expõe.

A tendência, para Newton Cesar Tosim, gerente comercial da TSV Transportes (Fone: 11 2954.7778), é de, por alguns anos, ainda perdurarem poucos prestadores de serviços qualificados para atender a este segmento, até que haja um reestabelecimento econômico para os investimentos necessários e adequações de estrutura operacional.

Já Rodrigo Rocha, gerente comercial e marketing da Wilson Sons Logística (Fone: 11 4976.9688), percebeu, nos últimos anos, um crescimento na demanda por câmara fria – em nível estrutural – e também por pessoas especializadas.

Diferenciais

O maior diferencial entre a logística deste segmento e dos demais é a regulação, como destaca Wanderley Soares, diretor da Unicargo Transportes Urgentes (Fone: 11 2413.1700). “A Anvisa, cada vez mais, exerce seu papel regulador, garantindo a integridade dos materiais, na sua produção, armazenagem e distribuição até o ponto de uso ou venda ao consumidor final. Questões como temperatura, umidade e impacto ao manusear requerem total atenção por parte do Operador Logístico e do transportador.”



Davilson, da Ativa: “A relação custo x qualidade e a eficiência da cadeia de fornecimento ajudam a garantir o sucesso do OL e da transportadora”



Cerqueira, da DHL Supply Chain: “Modelos que atendem adequadamente e com eficiência os medicamentos biológicos estão entre as tendências no setor”

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



LOG
commercial
properties

➔ 10 ANOS ➔

Nossa 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.

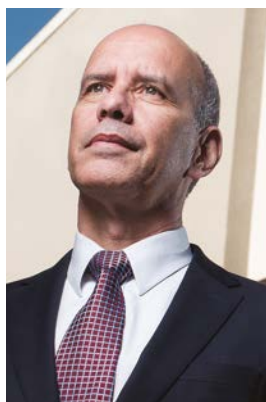
Outro fator importante que difere o setor dos outros, ainda de acordo com Soares, é a necessidade de reduzir estoques, seja na indústria, no distribuidor ou no ponto de venda. “Tal necessidade impulsiona o uso do modal aéreo, responsável por oferecer menores prazos de entrega, além de garantir a regulação eficiente para o transporte de termolábeis”, acrescenta.

Quem fala do modal aéreo também é Eduardo Calderon, diretor de cargas da Gollog (Fone: 0300 1 465564). “Carregamos produtos perecíveis farmacêuticos, que precisam ser mantidos em temperaturas muito baixas. Pelo modal rodoviário acaba saindo muito caro, pois precisaria de um caminhão frigorificado para fazer uma rota de São Paulo para o Nordeste, por exemplo.

Nessas ocasiões, o transporte aéreo é perfeito, pela flexibilidade, e, dependendo do produto, pela segurança”, expõe.

Calderon salienta que o transporte aéreo farmacêutico é muito importante considerando a perecibilidade do material. “Como o produto tem pouca vida útil, o aéreo possibilita transportá-lo com mais rapidez. Vale lembrar que a indústria farmacêutica é um dos principais usuários do modal, não só no Brasil, como no mundo todo”, salienta.

Já Lumare Júnior, da Braspress, diz que além da necessidade da gestão do tempo, o segmento farmacêutico se caracteriza por requerer cuidados especiais no trato das cargas. “Quer dizer, o transporte é



Calderon, da Gollog: “O transporte aéreo farmacêutico é muito importante, considerando a perecibilidade do material, pois permite a entrega mais rápida”



Arlete, da DHL Global Forwarding: “O aquecimento global e as mudanças climáticas estão gerando condições de transporte cada vez mais extremas”

contínua, embora traga grandes desafios para a logística, pois há crescimento vertiginoso dos SKUs e a necessidade de alto investimento em tecnologia embarcada e controles de qualidade”, opina.

O mais importante, para Arlete, da DHL Global Forwarding, é olhar antecipadamente para todas as fases envolvidas. “Em outras palavras, não podemos ver o transporte da cadeia do frio como um mero frete: trata-se de um projeto completo”, considera.

Responsável técnico do segmento que garanta toda a integridade do produto quando já expedido pela indústria; ambiente de movimentação e armazenagem altamente complexo; e dificuldade no equilíbrio das operações (fragilidade + perecível + alta performance + rastreabilidade + gerenciamento de risco + formação de preços) foram os diferenciais citados por Tosim, da TSV.

De fato, o segmento healthcare é muito sensível, não apenas pelo alto valor agregado das cargas, mas também pelo atendimento ao serviço de saúde, portanto, Cássia Fernandes, gerente de vendas para o segmento farmacêutico da Panalpina Brasil (Fone: 11 2165.5500), acredita que é de suma importância a confiança nos parceiros logísticos nesta área.

Ela diz que as exigências da indústria vão desde certificações próprias, como GDP – Good Distribution Practices e CEIV Pharma – Centre of Excellence for Independent Validators a um atendimento especializado.

Além dos fatores citados acima, Valmir, da Solistica, aponta a necessidade de veículos adaptados à situação das estradas brasileiras. A empresa, por exemplo, tem investido em veículos com suspensão pneumática para diminuir ainda mais o impacto que o atrito com o solo pode causar na carga, evitando avarias.

“Isso é importante porque, hoje, os grandes distribuidores recusam as emba-

marcado pelo conceito da ‘intocabilidade’, ou seja, é preciso preparar as cargas e cuidar para que não sofram afetações durante o transporte, o que se justifica como fator de garantia de que o consumidor final terá produtos que cumpram sua função.”

Mariana, da D&Y, acrescenta como diferencial do setor o fato de não haver sazonalidade. “Trata-se de um mercado com fluxo perene ou com raros picos de produção, o que garante uma produtividade



lagens que apresentam qualquer avaria. E essa recusa gera retrabalho e desabastecimento na cadeia. Ou seja, o prestador de serviços precisa ser uma empresa com um excelente preparo”, afirma.

Valmir diz, ainda, que os armazéns precisam atender às necessidades específicas para a operação de medicamentos, como o controle de pragas e toda a regularização da Anvisa. “Enfim, a empresa deve estar altamente atualizada com as melhores práticas existentes”, resume.

Exigências

Além da regulamentação exigida perante os órgãos competentes, como Anvisa e Vigilância Sanitária Municipal, a empresa deve satisfazer as exigências dos clientes através de um sistema de monitoramento e rastreamento altamente eficaz, frota diversificada e adequada para atender às diversas situações, armazéns com in-

fraestrutura adequada às necessidades das operações logísticas e profissionais qualificados. “A relação custo x qualidade e a eficiência da cadeia de fornecimento são importantes para garantir o sucesso da empresa como OL e transportadora”, comenta Davilson, da Ativa.

Concorda com ele Soares, da Unicargo, para quem o momento é de racionalização. Segundo ele, o embarcador satisfeito é o que conta com um fornecedor flexível, que valorize suas experiências e de seus clientes. “Inovar, utilizando sistemas integrados de informação, garantindo acompanhamento real das etapas do transporte, é sua principal exigência. Preço e qualida-



Cássia, da Panalpina: “O segmento é muito sensível, não apenas pelo alto valor agregado das cargas, mas também pelo atendimento ao serviço de saúde”

de são commodities. O que realmente o embarcador deseja é satisfazer as necessidades intangíveis do seu negócio, através da satisfação dos seus funcionários e de seus clientes e parceiros”, expõe.

Tosim, da TSV, diz que os principais indicadores cobrados são prazos de entrega e integridade do produto até o consumidor final. No entanto, há grandes problemas que envolvem atender esses requisitos.

Ele explica que há locais de entrega que demandam operação especial, como regiões fluviais, que necessitam de transporte via embarcações. “No entanto, elas não possuem as mínimas condições exigidas pelo segmento. Essa falta de estrutura,

GKO FRETE

Reduza custos e otimize resultados com o sistema mais completo para gestão de fretes contratados.



Módulos

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



Resultados

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



Credibilidade

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

que seria governamental, é atribuída ao transportador, que assume toda a responsabilidade em caso de possíveis desvios na operação”, observa.

Outro fator destacado, ainda segundo Tosim, é a falta de capacidade de recebimento por parte dos grandes distribuidores, cujo volume de compras é superior à capacidade operacional de recebimento, obrigando os transportadores a enfrentarem longas horas de espera para descarga. “Os transportadores, por sua vez, são cobrados acirradamente pelo OL, que assume, perante a indústria, indicadores de performance que fogem totalmente da realidade atual, fazendo com que o transportador arque com altos custos nas operações, o que não é levado em conta pelo OL.”

Mayuli, da UniHealth, resume as exigências dos embarcadores do segmento com relação aos OLs e às transportadoras em qualidade na armazenagem, rapidez na expedição, acuracidade nos estoques, flexibilidade nas operações, altos níveis de serviço e baixos custos operacionais.

Relação conflituosa?

Em se tratando dos desafios e dos conflitos no relacionamento entre embarcadores e prestadores de serviços de transporte e armazenagem, Mariana, da D&Y, diz que o principal é a defasagem no valor das operações, pois os custos de transportes vêm crescendo desordenadamente, e a necessidade de garantir aos embarcadores serviços de alto nível com investimentos compatíveis, embora necessários, agride muito a rentabilidade do negócio. “Por um lado temos inúmeras oportunidades na ampliação do portfólio de embarcadores, mas também temos visto que os BID’s estão defasados com relação à nova tabela de fretes regulada pela ANTT. A expectativa é que tenhamos um reflexo positivo já a partir deste segundo semestre de 2018”, conta.

Arlete, da DHL Global Forwarding, entende que ainda prevalece uma subvaloriza-



ção da importância da mitigação de riscos neste setor. Hoje, o transporte de produtos farmacêuticos, com cadeia fria, transcende o transporte físico de um ponto A a um ponto B. “As necessidades das indústrias excedem o que chamamos de básico para garantir as boas práticas de distribuição. Esse novo perfil requer um trabalho de preparação sustentável, profissionais alinhados com os conhecimentos requeridos para satisfazer a demanda; e um processo

as partes ainda pode melhorar muito. Tanto no dia a dia, em relação aos documentos e dados necessários para o transporte dos medicamentos, como referente ao projeto como um todo. “Neste último caso, estamos falando em tratar o transporte de medicamentos como um verdadeiro projeto contínuo, que demanda um olhar mais aprofundado e amplo. Com essa abordagem, se aprimora a confiabilidade da cadeia logística e se captura mais sinergias e oportunidades de redução de custo”, declara.

Os desafios são diversos, segundo Pimenta, da EMF. Entre eles estão os custos operacionais altíssimos e os fretes baixos. Normalmente os conflitos são em relação ao cumprimento de agendas e à não fidelização devido ao trabalho de qualidade executado. Segundo ele, os embarcadores visam mais os custos do que propriamente a qualidade, gerando, assim,

insatisfação. “Isso ocorre em razão da grande concorrência desleal do mercado. A única solução, no meu ponto de vista, é a fidelização através de contratos e a ação dos poderes públicos no que tange às tabelas de preços mínimos praticadas atualmente e também pelo fato de as



Mayuli, da UniHealth: “Os principais desafios entre embarcadores e prestadores são causados por desalinhamento de expectativas e flexibilidade operacional”



Pimenta, da EMF: “As tendências atuais no mercado em geral são investir em equipamentos com alta performance e, consequentemente, na gestão”

de monitoramento e visibilidade da cadeia de transporte que garanta as condições necessárias para provar a integridade e a qualidade dos produtos, conforme os requerimentos regulatórios”, expõe.

Cerqueira, da DHL Supply Chain Brasil, acredita que o fluxo de informação entre

agências regulatórias exigirem mais qualidades dos embarcadores”, declara.

Na opinião de Soares, da Unicargo, as diferentes leis e regulamentos em cada município, bem como nas regiões consideradas “zonas francas”, causam conflitos de interpretação, pois, em muitos casos, impactam diretamente o tempo de entrega contratual, elevando o nível de estresse. “A solução seria a convergência de leis e regulamentações melhor elaboradas, através de processos racionais.”

Lumare Júnior, da Braspress, diz que é evidente que o segmento farmacêutico tem grande poder de negociação, mas, por outro lado, essa força não pode ser exercida como pressão em sentido absoluto, pois a capacitação técnica exigida dos transportadores não recomenda que os laboratórios forcem a mão na redução das tarifas a ponto de comprometerem a qualidade dos serviços.

“É claro que há, por parte de muitos laboratórios, tentativas de ‘achatamento’ tarifário, o que em um mercado livre é algo legítimo, mas a própria realidade de custos e as largas exigências para o transporte de fármacos reduz muito essa possibilidade. A questão da qualificação técnica sempre entra com primeiro critério de negociação, colocando a negociação de preços em posição secundária, o que não quer dizer que não exista uma grande concorrência pelos transportes, mas apenas que os transportadores não podem fazer concessões sem base”, comenta.

Segundo a experiência da UniHealth, Mayuli conta que os principais desafios entre embarcadores e prestadores são causados por desalinhamento de expectativas e flexibilidade operacional.

Ela explica que o desalinhamento de expectativas vem, muitas vezes, de acordos com níveis de serviço que não refletem a necessidade do embarcador, ou seja, são con-

tratados serviços que não têm como base a necessidade operacional do cliente, levando em conta especificidades operacionais, comerciais ou financeiras.

“Por outro lado, a falta de flexibilidade de OLs, ainda muito amarrados a processos manuais, e com capacidade de produção calculada pela média, causa gargalos e quedas de qualidade operacional sempre que existe algum fato, novo ou não, que exige mais capacidade ou flexibilidade desse operador, como, por exemplo, o acúmulo de vendas no final do mês, muito usual na indústria farmacêutica”, explica Mayuli.

Para a diretora de novos negócios da UniHealth, esses dois fatores são constantes motivos de descontentamento e custos elevados tanto para embarcadores quanto para OLs. Melhores contratos com níveis de serviço melhor ajustados, planejamento conjunto da cadeia de abastecimento com troca de informação mais efetiva e operações logísticas mais automatizadas são possíveis soluções para tais conflitos.

“Infelizmente problemas e conflitos inevitavelmente acabam ocorrendo ao longo do tempo, e por motivos diversos. Uma palavra ou um e-mail mal interpretado é suficiente. Importante mesmo é como lidamos com eles e, para nós, toda e qualquer relação deve estar pautada em diálogo, transparência, confiança, compromisso, responsabilidade e proatividade. O maior desafio é estabelecer essa relação”, expõe Lopes, da Trans War.

No desafio de superação entre embarcadores e prestadores de serviços, Davilson, da Ativa, inclui mais uma variável: o destinatário. “Consideramos que a relação entre os embarcadores e os prestadores de serviços é esclarecida e ajustada no momento dos acordos comerciais, onde são contemplados os valores dos serviços, prazos e locais de entregas, áreas de atuação, etc.”



Mariana, da D&Y: “Com a popularização dos medicamentos genéricos e a expiração de patentes, o mercado está cada vez mais exigente”



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



Conforme analisa, o mercado farmacêutico tem grande concentração em grandes players, como distribuidores e redes de farmácias, e, por sua vez, cada um com seu formato e política de recebimento. "O objetivo dos embarcadores e prestadores de serviços é chegar a um consenso ideal e estruturar um protocolo de padronização de política de recebimento, com o 'aceite' dos distribuidores e redes de farmácias."

Segundo a experiência de Calderon, da Gollog, não há conflitos, pois os agentes de carga especializada entregam à transportadora a carga preparada e acondicionada, geralmente em isopor com gelo, de forma que consiga chegar ao seu destino dentro do prazo estabelecido, com a temperatura adequada. "Quando se tem um problema, como parada para abastecer a aeronave ou cancelamento de voo, os agentes de carga vão até o terminal, retiram a carga, a reprocessam (trocam o gelo) e a levam novamente para o embarque. "Temos uma proximidade muito grande com esses agentes", garante.

Maiores desafios

Os maiores desafios logísticos para a cadeia de frios ou cargas sensíveis, atualmente, estão relacionados à falta de infraestrutura aeroportuária e rodoviária do país, de acordo com Cássia, da Panalpina. Outros fatores impactantes, em sua opinião, são a falta de acesso à carga pelos Operadores Logísticos, em diversos pontos, e a carência de qualificação de profissionais.

Já Rocha, da Wilson Sons, cita as operações de armazenamento, que exigem cuidados especiais. "Com normas de segurança muito rígidas, os terminais precisam ter todas as licenças da Anvisa e seguir as boas práticas para armazenagem e distribuição desta classificação de produto", expõe.

Ele diz que outro aspecto importante dessa cadeia é a logística reversa. "Se houver necessidade de devolução de um produto, isso também é do escopo do trabalho do OL — e o serviço deve ser feito com o mesmo rigor da entrega."

São várias as barreiras de entrada no segmento, conta Mayuli, da UniHealth, envolvendo altos investimentos iniciais em infraestrutura específica e sistemas de controle robustos para conseguir as certificações necessárias para operar, alta concorrência com grandes empresas internacionais competindo no mercado, exigência de altos níveis de serviço pelos embarcadores do segmento farmacêutico e, finalmente, margens apertadas que exi-

gem muita eficiência operacional para reduzir custos.

Como a operação logística para o mercado farmacêutico tem como premissa as "boas práticas de qualidade", principalmente com a segurança e a qualidade dos produtos, Davilson, da Ativa, considera que um dos maiores desafios dos OLs é acompanhar as atualizações das normas e exigências determinadas pelos órgãos oficiais do setor.

De fato, o amplo arcabouço legal e regulatório do setor é um desafio, também para Cerqueira, da DHL Supply Chain Brasil. "A Anvisa dispõe de uma série de regras que devem ser cumpridas, além das burocracias de reporte de informação. A garantia do controle de temperatura também é uma questão fundamental. Fora isso, a infraestrutura insuficiente no Brasil é um fator que afeta o mercado logístico como um todo", opina.

Por todas as particularidades envolvidas, fica evidente que o transporte de fármacos exige investimentos contínuos, havendo uma tendência de que isso se acirre ainda mais, expõe Lumare Júnior, da Braspress. "É claro, portanto, que essa necessidade de investimento intensivo vai restringir a oferta de transporte, provocando um efeito duplo. De um lado, o segmento acaba por induzir a especialização, o que

ajuda na capacitação técnica e faz com que os fretes sejam mais caros, o que indiretamente não ajuda o segmento. Por outro lado, os fretes mais altos atraem alguns novos concorrentes, não necessariamente



Tosim, da TSV Transportes:
"Os principais desafios são os investimentos em estruturas e evoluções tecnológicas constantes que permitam maior agilidade"



Soares, da Unicargo: "A integridade dos produtos na entrega é o maior desafio do segmento, tão exigente com a qualidade e rigorosamente fiscalizado"

Principais diferenciais do OL no segmento farmacêutico

- Prestações de serviços mais sofisticadas;
- Alto nível de excelência para conseguir as licenças nesse segmento;
- Farmacêuticos responsáveis pela implementação e treinamento/supervisão das boas práticas de qualidade;
- Logística apurada e infraestrutura de ponta;
- Sinergia em tecnologias com a indústria farmacêutica;
- Padrões superiores de controle operacional;
- Sistemas de última geração, como WMS/ERP;
- Agilidade na customização e interfaces de processos;
- Precisão na armazenagem de medicamentos;
- Inspeções rigorosas para adquirir licenças de órgãos, como Anvisa, Vigilância Sanitária Municipal, Exército, Polícia Civil do Estado de São Paulo, Polícia Federal, Cetesb e Ibama, entre outras.



Fonte: Davilson de Almeida, diretor de Relações Institucionais da Ativa Logística


focados na exclusividade no transporte de fármacos, mas com capacidade de se especializarem através de divisões operativas, com a vantagem de oferecerem o mesmo grau de especialização, sem ficarem totalmente dependentes das receitas do transporte farmacêutico. Acredito que o mercado será muito influenciado por esses novos 'entrantes', o que ajudará no equilíbrio entre oferta e demanda. Falo isto porque está é a estratégia da Braspress", revela.

Já Tosim, da TSV Transportes, acredita que os principais desafios logísticos enfrentados para se operar neste segmento são os investimentos em estruturas e evoluções tecnológicas constantes que possibilitem maior agilidade, produtividade e eficácia em toda cadeia logística.

A integridade dos produtos na entrega é o maior desafio do segmento, tão exigente com a qualidade e rigorosamente fiscalizado pelos órgãos reguladores. É o que expõe Soares, da Unicargo. "Minimizar os índices de avarias é fundamental para a satisfação do cliente final. Dependendo do tipo de em-

balagem utilizada pelo embarcador, é necessária uma maneira diferente de manuseio e alocação nos veículos e, principalmente, nas aeronaves regulares. Muitas vezes, para garantir a plena segurança, utilizamos embalagens especiais próprias e retornáveis, sem onerar os fretes", conta.

Valmir, da Solistica, por sua vez, toca no assunto segurança. "Essa carga ainda é muito visada para roubos. Exige todo um preparo dos veículos, com várias capacidades e tecnologia embarcada para chegar sem desvios", salienta.

Outro ponto citado são as restrições impostas pelos distribuidores, que precisam receber de um jeito específico. Cada um possui uma característica e, portanto, devido às exigências, há necessidade de customização. Com isso, os desafios são grandes: carga de trabalho bem maior e margem reduzida, entre outros. "É um segmento que demanda um trabalho específico junto ao destinatário. É quase como se tivéssemos dois clientes: o que envia e o que recebe", finaliza. 

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



Logística farmacêutica: **Embarcadores** utilizam vários modais, dependendo do destino da carga

E também das características do produto a ser transportado. Com frota própria ou não no transporte rodoviário, também são utilizados o transporte aéreo, o marítimo e o fluvial.

Blanver: Transportadoras qualificadas cumprem as exigências do órgão sanitário



Oliveira: O maior dos desafios enfrentados pela empresa é cumprir os prazos estabelecidos e entregar o produto nas melhores condições para o cliente

A Blanver Farmoquímica e Farmacêutica (Fone: 11 4138.8200) utiliza transportadoras contratadas para realizar as entregas e conta com o seu próprio setor de expedição, sendo a entrega realizada diretamente para o cliente. "Temos transportadoras homologadas que atendem às regulamentações da ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitária para fazer o transporte dos nossos produtos. Essas empresas contam com caminhões refrigerados que permitem o controle das temperaturas para atendermos as especificações de nossos produtos", explica Daniel Eloy de Oliveira, supervisor de logística da empresa.

Ele também comenta que as entregas são diárias e realizadas na região Sudeste

através do modal rodoviário. "Temos o nosso próprio armazém dimensionado para garantir que todo o volume de produção seja movimentado com segurança, atendendo às demandas e aos prazos de entrega."

Sobre os maiores desafios logísticos enfrentados pela empresa, Oliveira aponta que, como em toda área logística, o maior deles é cumprir os prazos estabelecidos e entregar o produto nas melhores condições para o cliente. "Temos um trabalho estruturado com profissionais especializados nas áreas de logística e controle de qualidade, o que garante que o processo seja sempre feito com eficiência e qualidade. Nossos procedimentos e práticas internas permitem mitigar esses desafios."

Com relação aos diferenciais da logística farmacêutica em comparação à de outros setores, o supervisor de logística da Blanver – que, atualmente, está concentrada em produtos para o tratamento de infecção pelo HIV e Hepatite C – diz que ela tem muitas particularidades e exigências determinadas e auditadas pelos órgãos sanitários do país – neste caso, a ANVISA. Além do cumprimento integral dessas determinações, as práticas devem garantir que os produtos sejam entregues com a mesma integridade e qualidade com que saem da fábrica, preservando, assim, as características essenciais para os usuários.

Neste contexto, Oliveira aponta os diferenciais da logística da sua empresa, levan-

do em conta o tipo de produto transportado: os caminhões que fazem a entrega precisam ser refrigerados e a temperatura monitorada durante o trajeto; as transportadoras precisam ter licença da ANVISA para transportar esses produtos e atender vários requisitos, como condições físicas do baú, condições rigorosas de limpeza, integridade geral do veículo, entre outras; e os caminhões apenas podem ser abertos no seu destino.

Blau Farmacêutica: Transporte aéreo também é usado



Morais: "Recentemente implantamos o WMS e estamos em processo final de implantação do EDI. Ainda neste ano finalizaremos a implantação de 'Touch Picking'."

A Blau Farmacêutica (Fone: 11 4615.9413) fabrica e vende medicamentos primordialmente para o setor hospitalar, ou seja, a grande maioria de seus medicamentos não é vendida em farmácias, e sim a hospitais e clínicas que fazem a dispensação dos mesmos nos pacientes.

Soluções

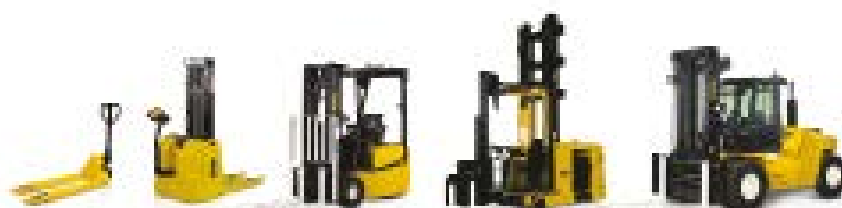
Completas

para todas as aplicações.



Há mais de 130 anos no mercado mundial, a Yale está em constante evolução para prover as melhores soluções em movimentação de materiais.

Buscando proporcionar a melhor experiência para seus clientes, com um pós-vendas eficiente, peças genuínas, uma rede de distribuidores qualificada que garante cobertura nacional, garantia diferenciada e taxas de financiamento extremamente competitivas através da Yale Financial Services. Eleve sua produtividade com a Yale, conheça mais em yalebrasil.com.br e encontre o distribuidor mais próximo.



Yale[®] 
Pessoas. Produtos. Produtividade.

Outro setor importante para a companhia é o governamental: o governo compra grande quantidade de medicamentos por leilões eletrônicos, e a empresa tem uma atuação importante também neste segmento.

“O Setor Privado tem como característica a entrega com maior capilaridade. Operamos com frota terceirizada para atendimento aos nossos clientes, que consistem basicamente de distribuidoras que atuam em todo o Brasil. Certos distribuidores, além de suas operações normais, também atuam como nossos Operadores Logísticos, fazendo a distribuição de nossos produtos a grandes redes hospitalares com as quais temos contrato de fornecimento. Utilizamos transporte aéreo para suprir as exportações, que incluem nossas subsidiárias na América do Sul – Colômbia, Uruguai, Argentina, Chile e Peru –, demais países da América Latina, Oriente Médio e Ásia”, explica Roberto Carlos de Campos Morais, COO – LATAM da empresa.

Já o Setor Público – continua Morais – trabalha com grandes volumes e a entrega é feita em pontos específicos: armazéns do próprio Ministério da Saúde, armazéns terceirizados e armazéns estaduais das secretarias estaduais e municipais de saúde. Estas entregas são feitas mediante agendamento prévio e em entregas únicas, o que traz um fator adicional de complexidade, exigindo precisão no horário e grande capacidade logística. Para estas entregas são usadas empresas transportadoras parceiras da Blau Farmacêutica.

“Utilizamos frota própria essencialmente para movimentação entre plantas e nosso Centro de Distribuição e em uma pequena parcela de entregas a clientes, sendo que a grande maioria das entregas a clientes, públicos e privados, é feita por empresas transportadoras terceirizadas. Utilizamos principalmente as seguintes transportadoras: Ativa, RV Ímola, Rodopress, Bertolini e West Cargo”, diz o COO – LATAM.

A Blau Farmacêutica apresenta uma média diária de 12 veículos para logística

interna, entre suas plantas e a matriz, onde fica o Almoxarifado Central e a Expedição. “Diariamente temos em torno de 80 entregas em todo Brasil, com atuação mais focada no Sudeste, Sul e Centro-Oeste. E utilizamos o modal aéreo também para entregas de produtos sensíveis à temperatura. Temos alguns medicamentos que precisam ser transportados em ambiente com temperatura controlada, alguns na faixa de 20° a 80° C, o que exige rapidez na entrega. Com isto a opção de carga aérea é a mais adequada para certos casos. Outra utilização do modal aéreo é para a exportação dos produtos sensíveis à temperatura.”

Como infraestrutura, a empresa conta, em cada uma de suas três unidades fabris, com armazéns para insumos, matérias primas e produtos semiacabados e acabados – a matriz da Blau é um complexo industrial com duas plantas localizado em Cotia, SP, e a empresa possui mais duas plantas, que estão localizadas em São Paulo e Caucaia. Tem, ainda, um Centro de Distribuição na matriz, com mais de 8.000 posições-paletes, que consolida cargas e recebe todos os insumos e matérias primas e faz a distribuição para as unidades produtivas. Também na matriz são recebidos os produtos acabados das diversas plantas e feita a expedição dos mesmos para os clientes.

Sobre os maiores desafios logísticos enfrentados pela empresa, Morais afirma que são os relacionados à infraestrutura: baixa qualidade das estradas em certos estados, condições de armazenagem precárias em certos portos e aeroportos, burocracia em postos fiscais e falta de frota qualificada em algumas regiões do Brasil. “Estes problemas de infraestrutura são ainda mais evidenciados em nosso caso por sermos uma indústria farmacêutica que trabalha com produtos de alta complexidade, muitos deles sensíveis a variações de temperatura, risco de impactos e vibrações excessivas.”

Sobre como estes problemas poderiam ser resolvidos, o COO – LATAM diz que seria através de plano estruturado de melhoria de nossa infraestrutura como um todo,

plano este traçado em parceria do governo com a iniciativa privada. Segundo ele, a desburocratização governamental é fundamental para que a iniciativa privada possa investir na melhoria da nossa infraestrutura. “Temos diversos exemplos de setores que foram privatizados e hoje operam em padrões mundiais de eficiência. O desafio é levar esta eficiência para todo o Brasil, um país de dimensões continentais e com fortes limitações e particularidades regionais.”

Neste contexto, Morais também aponta os diferenciais da logística farmacêutica em comparação à de outros setores: ela exige cuidado redobrado em controle de temperatura. Uma variação acentuada causa danos ao produto transportado. Por outro lado, certos produtos são extremamente sensíveis a choques, como os acondicionados em ampolas, as quais podem sofrer microfissuras, levando a sua quebra.

A empresa investe na automação de suas operações, e este investimento compreende a operação logística. “Recentemente implantamos o WMS para gestão de nosso estoque, estamos em processo final de implantação do EDI, que nos permitirá um acompanhamento preciso da carga. Ainda neste ano, finalizaremos a implantação de ‘Touch Picking’ para a separação e liberação das cargas. Vale ressaltar que todas nossas operações logísticas são controladas em tempo real pelo nosso sistema corporativo SAP”, completa Morais.

A Blau Farmacêutica é uma empresa 100% nacional com 30 anos de atuação que se tornou uma multinacional brasileira no setor farmacêutico focada no mercado Hospitalar e de Clínicas (Non Retail).

Produz e comercializa medicamentos de marcas próprias nas seguintes classes terapêuticas: nefrologia, hematologia, infectologia, oncologia, entre outros. São medicamentos de alta complexidade para o dia-a-dia dos hospitais e clínicas, na maioria injetáveis, como biológicos, antibióticos, anestésicos, etc. Além destes, oferece uma linha de preservativos e produtos dermocosméticos.

A MAIS COMPLETA PROTEÇÃO **CONTRA ROUBO E FURTO** PARA O SEU TRANSPORTE.

A melhor tecnologia
contra roubo e furto
agora também com
visualização em mapas!



TRACKER LBS
CAMINHÃO

TRACKER LBS
CARRETA

TRACKER LBS
CARGA

SOLUÇÕES TRACKER LBS

Avançados sistemas de rastreamento via RF e LBS desenvolvidos especialmente para **caminhões, carretas e cargas**, permitindo a visualização em mapas e otimizando o processo de localização em caso de roubo ou furto. É muita mais proteção para toda a sua cadeia logística.

UM DISPOSITIVO: DUAS TECNOLOGIAS

Radiofrequência (RF) + LBS em apenas um dispositivo

ACIONAMENTO AUTOMÁTICO DA RADIOFREQUÊNCIA

A RF é acionada automaticamente em caso de detecção de jammers

INFRAESTRUTURA COMPLETA COM AMPLA REDE DE ANTENAS

Equipes de pronta resposta e mais de 700 antenas distribuídas por todo o território nacional

CENTRAL DE VENDAS:
0300 400 5000

 **tracker**
LBS

Drogaria Onofre: Operação e transporte próprios no atendimento das filiais



Elizângela: “Capacitamos e treinamos constantemente o time. Como resultado, no último ano tivemos uma taxa de turnover menor que 16% na área de logística”

A Drogaria Onofre (Fone: 11 4007.2526) optou por trabalhar com operação e transporte próprios no atendimento das filiais. “Dois fatores foram importantes na tomada de decisão: garantir que as demandas regulatórias sejam rigorosamente cumpridas – por exemplo, temos farmacêuticos presentes durante todo horário de funcionamento e garantimos o controle de temperatura em toda a cadeia – e obter produtividade na cadeia. São 20 veículos urbanos de carga (VUCs) próprios para isso, todos com controle de temperatura e rastreadores”, explica Elizângela Kioko, presidente da Drogaria Onofre. Ainda para atender as filiais, a empresa tem, atualmente, um CD na região de Alphaville, SP, de 4.000 m², e está inaugurando outro em São Cristóvão, RJ, com 1.700 m². São mais de 12 mil itens entre medicamentos, alimentos funcionais e produtos de higiene pessoal e beleza.

Elizângela conta, ainda, que atualmente trabalham apenas com o transporte rodoviário, porém, em breve, vão usar o modal aéreo para entrega dos pedidos da linha *specialties* em todo o território nacional, além de ampliar a abrangência de medicamentos termolábeis.

Já os desafios enfrentados na logística Onofre podem ser divididos em dois cenários: no Centro de Distribuição, é garantir baixa ruptura nas filiais, com baixo número

de perdas e com o menor custo possível; no Last Mile (Delivery E-Commerce), é aumentar a abrangência de sortimento e de região, mantendo a gestão rigorosa.

“Os dois pontos têm em comum o cuidado com a integridade dos produtos que comercializamos, seja na operação do CD, com as boas práticas de recebimento e armazenagem, seja no transporte. Mantê-los em conformidade exige muita atenção, mas garante que estejamos sempre em compliance com nossos fornecedores e órgãos sanitários. Em ambos os casos, buscamos resolver os desafios desenvolvendo processos bem definidos. Investimos em sistemas de controle e automação, como ERP, WMS e OMS, sistemas de monitoramento de temperatura e umidade e sistemas de comunicação. E passamos por auditorias interna e externa anualmente, o que nos ajuda a aprimorar processos e controles. Além disso, nos dedicamos a capacitar e treinar constantemente o time. Como resultado, no último ano tivemos uma taxa de turnover menor que 16% na área de logística.”

Elizângela também diz que a logística farmacêutica pode ser resumida em uma palavra: exigência. “Estamos lidando com produtos para saúde e a responsabilidade da cadeia de distribuição é grande. Se os produtos perdem efetividade por serem expostos à umidade ou temperatura inadequada, a consequência no longo prazo pode ser vidas perdidas. Na Onofre, trabalhamos para que as pessoas possam alcançar seu máximo potencial de saúde, por isso somos extremamente exigentes com o cumprimento de boas práticas de armazenagem e transporte. Isso faz parte do nosso propósito.”

Neste aspecto, entram os três diferenciais da logística da empresa: equipe experiente e consciente; investimento em capacitação de pessoas, processos e sistemas; produtividade e efetividade – “não temos retrabalho entre CD e filiais e, como investimos muito em processos e pessoas, nosso índice de efetividade é alto”, finaliza a presidente.

RD – Raia e Drogasil: Nove CDs para atender todo o Brasil



A RD tem mais de 1.700 lojas espalhadas por 22 estados, o que exige um sistema logístico preciso e apurado com condições de cobrir todas estas regiões

A RD – Gente, Saúde e Bem-estar (Fone: 3004-8007), que engloba a Droga Raia e a Drogasil, tem atualmente mais de 1.700 lojas espalhadas por 22 estados do país, nas regiões Sudeste, Sul, Centro-Oeste, Norte e Nordeste, o que exige um sistema logístico preciso e apurado com condições de cobrir todas estas regiões.

Para suprir essas necessidades, a RD conta hoje com nove Centros de Distribuição que abastecem as suas lojas diariamente, totalizando 124.800 m² de área de armazenagem. “Temos Centros de Distribuição no bairro do Butantã, em São Paulo, com 18.000 m², em Embu, na Grande São Paulo, com 22.700 m², em Ribeirão Preto, SP, com 18.500 m², em Barra Mansa, RJ, com 10.400 m², em Contagem, MG, com 8.500 m², em São José dos Pinhais, PR, com 12.900 m², em Aparecida de Goiânia, GO, com 15.000 m², em Jaboatão dos Guararapes, PE, com 10.300 m², e Salvador, BA, com 8.500 m². E usamos transporte próprio e também terceirizado.”

A explicação é de Fernando Varela, vice-presidente de Supply Chain e TI da empresa, que informa, ainda, que, de acordo com levantamento feito em 2017, o transporte da RD percorreu 15.000.000 km e realizou 31.000 entregas por mês.

Pela alta quilometragem atingida, nota-se que um dos maiores desafios da RD envolve as distâncias, bem como a imensa capilaridade do negócio. "Nós nos preparamos para cobrir toda a área territorial onde temos lojas com Centros de Distribuição em todas as regiões do país. Temos três CDs no Estado de São Paulo, onde está a maior concentração de lojas atualmente. Cobrimos o restante da região Sudeste com os CDs de Contagem, MG, e Barra Mansa, RJ, para o Centro-Oeste usamos o CD de Aparecida de Goiânia, GO, para a região Sul o CD de São José dos Pinhais, PR, e para as regiões Norte e Nordeste, usamos os CDs de Salvador, BA, e Jaboatão dos Guararapes, PE.

Desta forma, conseguimos ter o suporte necessários para as nossas mais de 1.700 filiais", diz Varela.

Ele também destaca que a logística da empresa tem que ser precisa e cobrir os 22 estados. "Precisamos estar sempre alinhados à estratégia da empresa e às necessidades das lojas. A nossa capilaridade é imensa e exige uma equipe muito afinada e atenta ao dia a dia das lojas. Além disso, contamos com sistemas de última geração que nos auxiliam diariamente no atendimento aos pedidos das lojas. Sem contar a busca constante por melhores níveis de serviço e aderência à regulamentação com veículos climatizados."

O vice-presidente de Supply Chain e TI também informa que são usados caminhões pequenos para transitar dentro da cidade, pois isso facilita muito a locomoção e a agilidade que precisam – e também vale lembrar que o volume de produtos trans-

portados diariamente não exige veículos de grande porte. O lead time de entrega para o atendimento das lojas é muito curto.

Em 2017, a RD iniciou um projeto chamado "+ Futuro", que orienta as ações de sustentabilidade da empresa, prevendo a redução dos impactos ambientais e sociais causados pelo processo de transporte e distribuição. Uma das soluções adotadas foi a otimização da malha logística. Todas as rotas foram analisadas e reorganizadas para que os veículos percorram distâncias mais curtas. Além disso, tanto a frota própria quanto a terceirizada foram renovadas e a idade média dos veículos em circulação é de quatro anos. Os caminhões mais novos usam tecnologias que reduzem a emissão de poluentes, como o ARLA 32, reagente que diminui a produção de óxido de nitrogênio, que danifica e reduz a camada de ozônio. Esses mesmos veículos também são obrigados a usar diesel S10, com menor teor de enxofre.

UNICARGO, FAZENDO SUA ENTREGA VOANDO!



Jornalismo



UNICARGO

Tel. 11 2413.1700 unicargo.com.br

Outra medida foi a criação do “Programa de Excelência em Transporte”, que conscientiza os motoristas em relação à condução correta dos caminhões, como a velocidade média e a frequência com que o motorista acelera o freia influencia no consumo de combustível. E por fim, a área criou uma campanha em parceria com o Marketing para conscientizar os profissionais sobre o combate à exploração sexual de crianças e adolescentes pelas rodovias do país.

A RD comercializa medicamentos e produtos de higiene e beleza pessoal dos maiores fabricantes nacionais e internacionais. Suas lojas Droga Raia e Drogasil têm um sortimento de 14 mil itens em suas unidades. A RD também possui uma linha de 500 itens de marcas próprias. São as linhas Triss – acessórios para cabelo e maquiagem; Needs – produtos de higiene, beleza e cuidados pessoais; B-Well – vitaminas, suplementos, multivitamínicos e nutricosméticos; Caretech – aparelhos de monitoramento de saúde; e Nutrigood – alimentos funcionais, como barras de cereais, mix de frutas e castanhas, doces zero açúcar e zero lactose, água, chás, sucos e água de coco, sendo que as duas últimas marcas foram lançadas no final de 2017 e no começo de 2018, respectivamente.

Hypera Pharma: Logística concentrada permite alavancagem de volume para expedição

Para atender a grande demanda por seus medicamentos, a Hypera Pharma (Fone: 0800 979.9900) conta com 16 transportadoras terceirizadas: Andreani, Ativa, Expresso Minas, Fedex, Femsa (Solística/Atlas), JSL, Lagoinha, Lauto, Mira, Prestex, RV Imola, Teca Frio, Tecmar, Tim, TNT e TSV. São parceiros especializados que auxiliam a companhia em sua larga e complexa operação logística, atendendo clientes e distribuidores em todos os estados do Brasil.

A Hypera Pharma opera com uma média de 21 veículos e 66 viagens por dia. A operação logística possui vasta capilari-

dade e acesso rápido a todos os estados. As cargas são expedidas a partir de quatro Centros de Distribuição em regiões centrais do país. Três são próprios: Anápolis, GO, com 23.457 m³ de área; Cajamar, SP, com 4.500 m³; e Contagem, MG, com 3.400 m³. O quarto é um CD terceirizado, localizado em Goiânia, GO. A empresa também emprega o modal aéreo para eventuais necessidades ou para entregas promocionais.

Afinal, a Hypera Pharma busca garantir um nível de excelência para atender expectativas de clientes e distribuidores, gerindo sua cadeia de distribuição própria e terceirizada, de acordo com KPIs da área.

A empresa também lembra que o setor farmacêutico costuma ser mais exigente por lidar com produtos médicos, regulamentados por agências governamentais. Existem muitas regras e especificidades a serem cumpridas, aumentando a complexidade do negócio e restringindo as oportunidades de diversificação de parceiros. Neste sentido, a Hypera Pharma tem uma logística concentrada, que permite alavancagem de volume para expedição e redução de quantidades de viagens. Na prática, significa menos tempo em trânsito.

A Hypera Pharma é considerada a maior empresa farmacêutica do Brasil e está presente em todos os segmentos relevantes do setor, se organizando em três grandes unidades de negócios.

O primeiro é de “Produtos de Prescrição”. Presente nas principais classes terapêuticas do país, a empresa atua em Primary Care com a marca guarda-chuva Mantecorp Farmasa. Detém nesse segmento um portfólio de medicamentos altamente conhecidos, como Predsim, Celestamine, Maxsulid, Diprosan, Mioflex-A e Addera D3. Em dermocosméticos, atua como Mantecorp Skincare, com produtos recomendados por dermatologistas e desenvolvidos especialmente para as características da população brasileira.

A segunda unidade é a “Consumer Health”, onde a Hypera Pharma é líder no mercado de medicamentos isentos de prescrição, com marcas reconhecidas pelos bra-

sileiros há décadas, incluindo Apracur, Benegrip, Coristina d, Engov, Epocler, Estomazil, dentre outras. A unidade atua também nos segmentos de nutricionais e suplementos vitamínicos, com marcas como Tamarine, Vitasay, Biotônico Fontoura e Zero-Cal.

E, finalmente, “Similares e Genéricos”. Com a marca Neo Química, é líder nestes mercados. A Neo Química chega a mais de 80% dos lares no Brasil.

Medquímica: Uso da cabotagem está nos planos



Andrian: Nas operações de Outbound, quatro veículos/dia perfazem um X-Dock antes de os produtos serem consolidados para distribuição a nível Brasil

“Não temos um Operador Logístico em nossa operação e não possuímos transportadora própria. Atualmente temos como parceiros, tanto no In como no Outbound, as seguintes transportadoras: Ativa, Femsa (Solística/Atlas), Camilo dos Santos, Fedex, Picorelli, TA e Souza Araújo (Drayage).”

A afirmativa é de Erick Andrian, gerente de Supply Chain Management da Medquímica Indústria Farmacêutica (Fone: 0800 032.4087) – empresa do Grupo Lupin. Ele ainda informa que, para a logística de Inbound, recebem uma média de três veículos/dia, enquanto nas operações de Outbound têm diariamente a expedição de quatro veículos/dia, que perfazem um X-Dock antes de serem consolidados para distribuição a nível Brasil.

“Ainda utilizamos apenas o transporte rodoviário, porém temos como projeto de médio prazo iniciar testes de embarque no modal cabotagem”, comenta Andrian.

**A Modern expande seus
serviços logísticos integrados!**
Mais cidades atendidas no país.

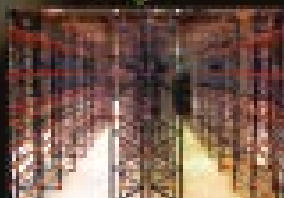
00001

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

A empresa não tem Centros de Distribuição. "Temos em nossa própria planta quatro armazéns, sendo um para o recebimento de materiais de embalagens, um para o recebimento de matéria prima e dois para armazenagem de produtos acabados. Os armazéns de materiais de embalagem e matéria prima somam 1.700 m² e os armazéns de produtos acabados somam 2.370 m²."

Falando sobre os maiores desafios logísticos enfrentados pela empresa, o gerente de Supply Chain Management diz que são os mesmos encontrados por qualquer outra empresa e/ou setor atualmente no país: O alto custo logístico, a falta de incentivo em políticas públicas sustentáveis que viabilizem a expansão da cabotagem como uma alternativa ao modal rodoviário, etc. "Afinal, os números do varejo farmacêutico – que cresceu na ordem de dois dígitos ao ano nos últimos três mensurados – nos dão a dimensão exata do que a logística farmacêutica precisa, a fim de continuar figurando como um diferencial competitivo dentro das organizações. Processos internos robustos, uma cadeia de distribuição que possua um alto grau de capilaridade, parceiros logísticos comprometidos e com SLAs bem alinhados, entre outros fatores críticos de sucesso que possam sustentar o crescimento dentro do mercado, associado à manutenção dos níveis de atendimento aos clientes."

Especificamente sobre a sua empresa, Andrian relaciona os diferenciais da logística: a descentralização dos processos de distribuição face aos seus parceiros logísticos vigentes. "Temos atualmente cada região do país sendo atendida, por exemplo, por parceiros logísticos com core activity já reconhecido pelo mercado nesses pontos de entrega. Por outro lado, visando à projeção do crescimento do segmento como um todo, desde abril último contamos com novo armazém de produto acabado, que nos garantiu um incremento de 166% na disponibilidade de posições-paletes."

No Brasil, a empresa desenvolve uma extensa linha de medicamentos sólidos e líquidos divididos em oito linhas: MIP (Medicamentos Isentos de Prescrição),

Cardio, Farma, Gastro, Hospitalar, Genéricos, Fitoterápicos e Suplemento Alimentar. E atualmente está adentrando, como parte do plano de expansão de seu portfólio de negócios, em um novo nicho de mercado, com a importação e comercialização, já a partir de setembro próximo, de produtos dermocosméticos.

Pague Menos: Logística inclui o fluvial

No caso da Empreendimentos Pague Menos (Fone: 85 3255.5550), os principais diferenciais da logística giram em torno da complexidade e do risco que a logística farmacêutica envolve.

"No nosso negócio – que envolve medicamentos e não medicamentos (perfumaria, higiene, beleza e conveniência) – estamos tratando diretamente com vidas. Dessa forma, é preciso garantir que o medicamento chegue na melhor condição, no local e tempo corretos para os nossos clientes. Adiante, temos operações especiais, como o caso dos termolábeis, produtos que precisam sair dos nossos CD's e chegar às lojas a uma temperatura que varia entre +2° e +8° C. Sabendo da dificuldade que temos em nossas rodovias, esses pontos se tornam ainda mais críticos e fazem da nossa logística um grande diferencial. Soma-se a todos esses pontos mencionados o risco que nossa operação envolve, uma vez que estamos transportando produtos de altíssimo valor agregado, grande visibilidade e fácil 'repasse' por parte de quadrilhas especializadas."

Agora, a avaliação parte de Felipe Augusto Costa Borges, coordenador de Planejamento Logístico, e Carolina Guimarães Itajahy, coordenadora de Controle Logístico da Pague Menos.

Neste contexto, eles também apontam os maiores desafios logísticos enfrentados pela empresa. As deficiências na infraestrutura do país são o principal desafio para garantir o abastecimento de uma rede de alta capilaridade, como a da Pague Menos. Outro grande desafio é fato de estarmos em um país com dimensões continentais e de grande complexidade fiscal, o que faz com que, na grande maioria dos casos, as oportunidades logísticas girem em torno de regras tributárias, e não necessariamente da operação/transporte em si e, por fim, a falta de pessoas capacitadas no ramo, é outro desafio.

Sobre como estes desafios são ou poderiam ser resolvidos, os representantes da Pague Menos dizem que, para o primeiro ponto, "acreditamos que o governo, um de nossos principais stakeholders, seja o maior responsável. Para a questão fiscal precisaríamos de um avanço na reforma tributária para reduzir a complexidade fiscal do país (a exemplo da adoção de um modelo como o IVA na Europa, ou seja, um imposto único). Quanto ao terceiro, acreditamos que a informação seja a chave da mudança. Estamos na era do Big Data, do Internet of Things, da Inovação, o mundo inteiro está se transformando em '4.0'. Com todo esse cenário, precisaremos saber lidar com o gigantesco número de informações existentes, pois todo esse volume se



Equipe de logística, da esquerda para a direita: **Pedro Maciel** e **Felipe Borges**, respectivamente analista e coordenador de Planejamento Logístico; **Daniel Nabuco**, gerente executivo de Logística; **Pedro Praxedes**, diretor de Sistemas e Logística; **Carolina Itajahy**, coordenadora de Controle Logístico; e **Edilza Cordeiro**, analista de Processos

traduzirá em identificação de oportunidades e, conseqüentemente, proverá as melhorias necessárias. Por fim, mesmo diante de tantas mudanças, a capacitação continuará sendo chave para qualquer organização”.

Na logística da Pague Menos o transporte é terceirizado, por decisão estratégica e, principalmente, foco no core business da companhia – a empresa contratada é a L’auto Cargo. Em média são utilizados 300 veículos em toda a operação. Cerca de 26.000 a 30.000 entregas são realizadas todos os meses, saindo dos quatro Centros de Distribuição para todos os estados do Brasil: CD de Fortaleza, CE, que atende o Norte (exceto AC) e o Nordeste (exceto PE e BA); CD de Jaboatão dos Guararapes, PE, que atende Pernambuco; CD de Hidrolândia, GO, que atende o Norte (AC), Sudeste, Sul e Centro-Oeste; e CD de Simões Filho, BA, que atende a Bahia.

E, além do transporte rodoviário, a empresa usa os modais aéreo e fluvial. O primeiro para o Norte, devido às distâncias – estratégia de redução de Lead Time –, e o fluvial em algumas poucas localidades no estado do Pará, devido às dificuldades do transporte rodoviário, e Tabatinga, AM, por ser a única forma de chegar àquele município.

“Levando em conta os pontos mencionados acima, nosso grande diferencial é a agilidade na entrega das mercadorias, dada tamanha capilaridade da companhia. A Pague Menos tem 1.142 lojas em operação (até 13/07), distribuídas por todos os estados do Brasil e o Distrito Federal, em 356 municípios, com frequência mínima de entrega de três vezes/semana. Também para atender esta rede, a empresa investiu, em termos de logística, em tecnologia e processos”, completam os representantes da Pague Menos.

Sanfarma: Níveis de estoque equilibrados para atender todo o Brasil

A Sanfarma Indústria, Comércio, Exportação e Importação (Fone: 19 3478.3512) oferece completa linha de soluções para curativos, higiene e beleza e diagnóstico in vitro. “Dispomos da mais adaptada linha de produtos para atender esses três segmentos



Biagi: Os pedidos atualmente recebidos no período da manhã, muitas vezes são expedidos no mesmo dia à tarde. E também atuam com níveis de estoque equilibrados

do mercado farmacêutico”, diz Jaime Luciano de Biagi, diretor comercial.

Com relação à logística da empresa, ele afirma que trabalham com o transporte terceirizado – usam atualmente as transportadoras Braspress e Ativa, entre outras, com uma média de pelo menos três ou quatro caminhões carregados diariamente, com várias notas. “Além do transporte rodoviário, utilizamos o marítimo nas importações”, acrescenta Biagi.

Quanto à infraestrutura, a empresa conta com armazéns alugados – quatro unidades dentro do Estado de São Paulo.

O diretor comercial também destaca que o objetivo da empresa é reduzir o tempo de entrega a cada dia, e que o maior problema em relação a isso são as malhas rodoviárias e os imprevistos no percurso. “A solução para amenizar estes problemas seria mais investimentos, para que o produto chegue em perfeitas condições no varejista, devido à fragilidade do que vendemos. Lembrando que o maior diferencial da indústria farmacêutica é a exigência na prestação de um serviço cada vez mais rápido. Um exemplo disso é que pedidos atualmente recebidos no período da manhã, muitas vezes são expedidos no mesmo dia à tarde”, explica o diretor comercial.

Sobre a logística da sua empresa, Biagi diz que o maior desafio é atender de forma eficiente e rápida os seus clientes no Brasil inteiro. “Nossa logística interna já está apta a isso, e nossos níveis de estoque estão se equilibrando cada vez mais”, finaliza. Logweb

Veja mais sobre a Logística Farmacêutica na revista Logweb Digital 21



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

E-COMMERCE JÁ REPRESENTA 27% DO PORTFÓLIO DA GLP

Crescimento nas vendas pela internet impulsiona busca por condomínios logísticos eficientes da GLP.

A agilidade nas entregas é um fator determinante para qualquer empresa que trabalhe com vendas pela internet. Uma vez que a satisfação e a fidelização do cliente final dependem da distribuição eficiente dos produtos, a localização e a qualidade dos Centros de Distribuição ganham atenção especial dos executivos do e-commerce. Com esse objetivo, líderes do comércio eletrônico, como o Mercado Livre, têm investido em instalações logísticas modernas. A empresa, a maior plataforma de e-commerce do Brasil, anunciou um contrato de expansão de seu primeiro Centro de Distribuição no condomínio logístico GLP Louveira VIII.

O aumento do espaço ocupado pelo Mercado Livre no empreendimento vai atender à ampliação do serviço de armazenagem e distribuição direta dos produtos dos principais vendedores da plataforma digital. Em 2017, a empresa locou 17 mil metros quadrados. Já neste ano, a empresa expandiu a área locada em 200%, ocupando agora 51 mil metros quadrados no condomínio logístico, localizado às margens da Rodovia Anhanguera e a 8 km da Rodovia dos Bandeirantes, em São Paulo.

A GLP, que lidera o mercado global de instalações logísticas modernas, registrou um salto na ocupação de empresas de e-commerce em seu portfólio no Brasil de 19% em 2016 para 27% em 2018. Dos 100 mil metros quadrados locados pela GLP em novos contratos no primeiro semestre deste ano, 40% foram para empresas do comércio eletrônico. Segundo



Mauro Dias, presidente da GLP Brasil, esse número evidencia o crescimento do setor e a importância de uma logística eficiente para essas operações. A Associação Brasileira de Comércio Eletrônico estima que o e-commerce brasileiro deve continuar sua expansão, atingindo em 2018 um crescimento de 15% em relação ao mesmo período do ano passado. A previsão de faturamento do setor é de R\$ 69 bilhões, com mais de 220 milhões de pedidos realizados nas lojas virtuais.

Mauro Dias destaca que a eficiência e a localização dos Centros de Distribuição são as características mais analisadas e procuradas pelas empresas que querem acompanhar o crescimento do e-commerce brasileiro, pois permitem operações mais rápidas com custos reduzidos. “Os consumidores que fazem compras por meio de plataformas digitais estão, majoritariamente, localizados na Região Sudeste do Brasil, onde são feitas 63% do total de vendas on-line no país”, destaca. Para corresponder a essa demanda, os condomínios logísticos da GLP estão localizados em partes estratégicas para atender os dois maiores mercados

consumidores brasileiros: as cidades de São Paulo e Rio de Janeiro. “A localização estratégica e a qualidade técnica dos empreendimentos da GLP tornam nossas instalações logísticas atraentes para empresas desse setor, que estão sempre buscando otimizar seu sistema de armazenagem e entregas”, explica Dias.

Para o executivo, a localização privilegiada reduz o tempo de transporte e também diminui os custos logísticos. Custos fixos como segurança, manutenção e demais itens que compõem as despesas operacionais também caem significativamente a partir da locação de espaços em condomínios logísticos, porque são rateados entre as empresas locatárias. “Nos nossos parques logísticos, há ainda vantagens como maior capacidade de armazenagem, pela combinação de altura do pé-direito e capacidade do piso. Dessa forma, o espaço é mais bem aproveitado e há uma redução no custo por posição-paleta”, afirma o presidente da GLP.

Telefone:
11 3500.3700

NOVA EMPILHADEIRA ELÉTRICA 8FBN

Tecnologia e confiabilidade **TOYOTA**.



A 8FBN é uma empilhadeira elétrica projetada para agregar segurança, confiabilidade e tecnologia à sua operação. Permite extrema estabilidade à carga durante as curvas e também na elevação, devido à engenharia exclusiva do eixo traseiro.



Modelo 8FBN, com capacidade de até 3,0 toneladas, elevação máxima de até 6,0 metros.

A 8FBN é perfeita para centros de distribuição, câmeras frigoríficas de até -45°C, indústrias químicas, farmacêuticas, alimentícias e outras operações que necessitam de um equipamento que não polui o ambiente e demanda alto desempenho, aliado ao baixo custo de manutenção.

Encontre a Toyota mais perto de você no site: www.toyotaempilhadeiras.com.br
Central de Atendimento: +55 11 3511-0400



/ToyotaEmpilhadeira



/toyota-empilhadeiras



ToyotaEmpilhadeiras



TOYOTA
EMPILHADEIRAS

Viva Food, voltada para a alimentação corporativa, aplica logística diferenciada para atender aos seus clientes

Empresa de alimentação corporativa fundada em 2015, atendendo indústrias, condomínios, hospitais e escolas, a Viva Food (Fone: 11 3192.2651) apresenta uma logística diferenciada. Quem explica é Guilherme Truffi Viotti, diretor da empresa.

"Tradicionalmente este mercado se caracteriza por refeições com baixo custo e ingredientes industrializados. Nosso posicionamento, porém, é diferente. Defendemos uma boa alimentação, e esse processo se inicia na seleção de bons ingredientes, privilegiamos ingredientes

in natura. Obviamente essa estratégia torna a logística um grande fator crítico de nosso sucesso. Exigimos que nosso produto chegue sempre fresco e na temperatura ideal em nossas operações. Para tanto abastecemos três vezes por semana nossos restaurantes. Mesclamos entre uma frota própria e terceiros, levando em conta sempre o nosso principal objetivo, que é garantir nosso padrão de qualidade."

Desafios

Viotti também destaca que a empresa está em meio a um processo de grande crescimento. "Nossa receita de ser muito próximo ao

nosso cliente e valorizar o produto que entregamos na mesa felizmente vem sendo muito bem recebida pelo mercado. Crescer e manter esse padrão sempre constituem desafios. E a estratégia logística para acompanhar esse crescimento é fundamental. Os desafios logísticos do nosso país são imensos, mas entendemos que nosso cuidado com a logística acaba fortalecendo nossa estratégia. Acreditamos no fortalecimento das economias locais, desenvolvemos fornecedores regionais, buscando preservar o frescor dos ingredientes. Estamos avaliando estruturação de CDs, ampliação de frotas e parcerias com fornecedores", completa.

Criada inicialmente para atender condomínios empresariais, a empresa expandiu sua atuação e hoje leva seu serviço para empresas de todo país. E oferece soluções personalizadas, que incluem restaurantes empresariais, projetados e instalados por ela própria, sempre levando em consideração o perfil e a estrutura do cliente. E para empresas que não comportam uma estrutura para cozinha industrial, a Viva Food oferece o serviço de refeições transportadas, utilizando cozinhas localizadas em pontos estratégicos. Entre os serviços oferecidos estão almoço e jantar, além de serviços exclusivos, como coffee break, café da manhã, lanches, eventos temáticos, entre outros. E também atende restaurantes comerciais, escolas, faculdades e hospitais. Logweb



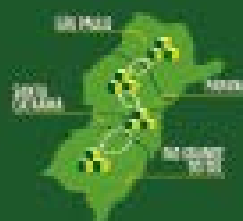
Sua carga expressa direta do Paraná para toda a Região Sul do Brasil e São Paulo

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.

Terminal na
Cidade Industrial
de Curitiba



MAIS DE 1700
CIDADES
ATENDIDAS



 princesa dos Campos
ENCOMENDAS

0800421000

Laboratório SETCESP de Inovação

É com muita alegria que tenho participado de diversos eventos representando o SETCESP e o Laboratório de Inovação. Todos que assistem à apresentação do Lab, logo mostram um espanto. Muitos dizem “que surpresa, um sindicato patronal incentivando a inovação?” ou “que visão de futuro, um setor se organizando para inovar” ou “como posso colaborar com esta iniciativa?”. São sempre expressões de surpresa e interesse pelo o que estamos fazendo.

E o motivo para a empolgação dos eventos externos é: empresas e pessoas buscam saber como inovar seus negócios para sobreviverem às transformações que todos nós estamos vivenciando.

No Workshop da COMJOVEM SP, evento do SETCESP ocorrido em Junho/2018, também vimos esta preocupação. Em uma dinâmica de grupo, vários participantes votaram no tema “Tecnologia e Inovação” (onde as mesas estavam mais cheias), mostrando a preocupação do setor com esta necessidade. Foi fantástico sentir que os jovens empresários sabem que precisam melhorar seus negócios e atuar de maneira diferente, que a onda de mudanças está chegando com força e por todos os lados, por isso é melhor estarem preparados.

Novamente, na COMJOVEM surgiram algumas perguntas que sempre me fazem: Estou consciente da necessidade de inovação, já sofremos pressão de clientes para isso, mas como devo agir? Onde posso encontrar tais inovações? Quanto devo pagar para isso? Onde devo inovar? Esta necessidade de inovar também é para empresas pequenas? Quais os caminhos que devo seguir? E tantas outras mais ...

Lembro sempre que a ideia de criarmos o Laboratório SETCESP de Inovação nasceu durante a viagem ao Vale do Silício em

2016. Lá vimos o grupo de empresários do TRC estarecido com tantas mudanças já acontecendo, com tantas facilidades e até ameaças aos negócios. Ao regressar, trabalhamos muito junto ao presidente Tayguara para criarmos algo que auxiliasse nossas empresas a acompanhar tantas inovações. Assim nasceu o Lab com a meta de “Ser o Departamento de Inovação do Transportador”. Este slogan é justamente para mostrar que o Lab sabe quais são as principais dores do transportador quando o assunto é inovação. Essa palavra está sempre acompanhada de outra: investimento. Trabalhamos sobre a questão do investimento também e responderei as principais questões colocadas acima.

O Vale do Silício já consagrou um modelo de negócio chamado startup. São empresas que estão iniciando suas atividades e possuem uma característica em comum: são inovadoras no que se propõem a fazer. Por isso, o Lab entende que apoiar as startups é a forma mais inteligente de inovar. Assim, abraçamos essas empresas e as trouxemos para o Lab. Lá realizamos análises, mentorias, críticas ao produto, ao modelo de negócio, apresentamos características do setor, sugerimos melhorias, propomos outra visão, etc. O resultado deste trabalho gera produtos preparados para atender ao nosso mercado, bem como empreendedores conhecedores das demandas, culturas e características do TRC.

Um ponto importante é a questão do valor do produto. Também trabalhamos isso no Lab. Abrimos a planilha de custos de cada produto e entendemos como ela foi formada. Quando encontramos distorções, mostramos e exigimos do empreendedor melhorias no valor a ser ofertado para os transportadores. O resultado disso é que os produtos já saem negociados, já estão preparados para atender a todos os




Anírio Neto – Diretor Técnico de Tecnologia da Informação do SETCESP e coordenador do Laboratório SETCESP de Inovação. Tem MBA em Tecnologia da Informação e em Administração.

tamanhos de empresas e alguns com duas ou três opções de cobrança, justamente para se adaptarem aos transportadores de diversos tamanhos e necessidades.

A diversidade de produtos também é outra característica presente no Lab. São dezenas de soluções trabalhadas para atender os mais variados departamentos das empresas. E a cada dia recebemos mais soluções.

Ainda, temos a questão do investimento. No Lab, para qualquer solução ou produto você NÃO TEM INVESTIMENTOS iniciais. O primeiro passo é o transportador utilizar o produto, testar, entender como e quais problemas soluciona, ter certeza de que recebeu o resultado prometido. Se depois de um período de uso (por exemplo, 2 meses) o transportador entender que a solução lhe serve e realmente deseja adquiri-la, aí sim, entra o processo comercial, e ainda, sobre os valores já negociados pelo Lab. Caso o transportador opte (por qualquer motivo) não continuar com a solução, o processo é simplesmente finalizado sem gerar qualquer custo.

Assim, convido a todos executivos do TRC para entenderem mais sobre o Lab, pois não há necessidade de qualquer tipo de cadastro ou vínculo com o SETCESP para conhecer e usar as soluções. Tenho certeza que todos sairão surpresos de uma imersão na Inovação voltada para o transporte e logística. 

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



MIRA

40 *anos*

O REMÉDIO PARA A TRANQUILIDADE ESTÁ NO TRANSPORTE SEGURO

O Mira garante qualidade,
tecnologia e segurança no
traslado de medicamentos para
todo o centro oeste e norte
do país.

WWW.MIRA.COM.BR



Grupo Moura constituiu nova unidade de negócio dedicada ao mercado de baterias de lítio

O Grupo Moura constituiu uma nova unidade de negócio dedicada a desenvolver comercial, industrial e operacionalmente a atuação da companhia no mercado de baterias de lítio.

"Esta mesma área está responsável pelo desenvolvimento das adaptações e diferenciais que serão aprimorados para a atuação da Rede de Serviços Moura, as quais serão devidamente apresentadas ao mercado no momento adequado.

A vinda do lítio na bateria tracionária vem somar ao nosso portfólio, onde manteremos os mesmos padrões de qualidade trabalhados atualmente na bateria chumbo-ácido. O lítio apresenta potencial de inserção em diversos segmentos. São tecnologias coexistentes, cuja aplicação na maioria dos casos é direcionada pelo perfil de operação de cada cliente", comenta Carlos Pessoa, gerente geral da Rede Serviços Moura (Fone: 081 3411.1446).

Rede

Especificamente sobre a Rede de Serviços Moura, Carlos explica que ela conta com um portfólio completo e exclusivo para o mercado de baterias industriais, atuando na venda, manutenção preventiva e corretiva, locação, gestão de sala, instalação, monitoramento e logística reversa de baterias tracionárias e estacionárias.

"Baseado no know-how do Grupo Moura, que atua há mais de 60 anos no merca-



Foto: Duda Carvalho

Carlos: "A vinda do lítio na bateria tracionária vem somar ao nosso portfólio, onde manteremos os mesmos padrões de qualidade trabalhados na bateria chumbo-ácido"

do, a nossa Rede oferece de forma pioneira um pacote de soluções customizadas à necessidade dos nossos clientes, realizando desde a venda de baterias originais de fábrica até a logística reversa das baterias inservíveis. Formada por cinco unidades – Minas Gerais, Pernambuco, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e São Paulo –, nossa atuação abrange todo o território nacional."

Carlos também aponta os diferenciais desta rede, salientando que, com equipamentos modernos e profissionais treinados de fábrica, a Rede de Serviços Moura garante vantagens competitivas para os clientes, como aumento da vida útil das baterias tracionárias, maior produtividade nas operações, redução de custos, logística reversa gratuita e instalação coberta pela garantia do produto. "Com essa estrutura integral, que dá suporte às operações de segurança, meio ambiente e qualidade, a Moura é a única fabricante de baterias industriais com uma rede de serviços e metalúrgica próprias."

Este portfólio personalizado de produtos, serviços e soluções oferecido pela Rede de Serviços Moura foi desenvolvido para maximizar a produtividade, evitar paradas das operações e reduzir custos para a empresa. "Com um time de peritos de fábrica, a RSM trabalha para que os clientes concentrem sua energia no que realmente importa: o seu negócio", completa o gerente geral da Rede. **Logweb**

Notícias Rápidas

T4S Tecnologia lança blindagem elétrica para baús de caminhões

A T4S Tecnologia (Fone: 11 2424.7252) lançou blindagem elétrica para baús de caminhões – a Tela Energizada T4S. Segundo a empresa, trata-se de um sistema totalmente novo onde, em caso de tentativa de roubo da carga com rompimento ou perfuração do baú, um arco elétrico é formado repelindo instantaneamente os agressores com choques de alto impacto, porém não letais. A manta energizada de alta potência é revestida com um mix de materiais que oferece isolamento e resistência física. Ainda de acordo com a T4S, a tecnologia não oferece nenhum risco aos motoristas e trabalhadores, na medida em que o sistema só ativa em caso de tentativa de violação/perfuração do baú. Os comandos remotos só podem ser executados pela Central de Monitoramento: o acionamento e a desativação são totalmente independentes da ação do condutor do veículo. A Tela Energizada T4S é acompanhada do bloqueador T4S que, com o princípio técnico de "roubar o tempo do bandido", integra tecnologias como GPRS e radiofrequência.



IBL LOGÍSTICA

18 ANOS DE EXCELENTE 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 farmacêuticos, 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 coleta 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.

Força, 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.

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



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

Declara Jonathan Spina Rodighi,
Diretor Executivo das empresas
IBL Logística e IBL Valores.

Scania lança geração de caminhões com diferenciais em inovação e sustentabilidade

Cobertura: Carol Gonçalves

"Melhorar o mundo dos transportes? Desafio aceito". Este foi o mote do encontro que a Scania (Fone: 11 4344.9333) promoveu com a imprensa de todo o Brasil em sua planta de São Bernardo do Campo, no ABC Paulista, no dia 2 de agosto último.

Durante o evento, que girou em torno dos assuntos inovação e sustentabilidade, a empresa revelou seu compromisso de liderar, juntamente com parceiros e clientes, a transformação para um sistema de transporte sustentável. E como isso será feito?

Gil Giardelli, estudioso de Inovação e Economia Digital, iniciou o encontro mostrando exemplos do avanço da tecnologia em todo o planeta, tendo sempre o ser humano como o centro de tudo. Inclusive, levou um robô com inteligência artificial, que pode ser usado em hospitais e escolas. "O trabalho repetitivo ficará com as máquinas. As profissões serão mais intelectuais", disse. Chegou o tempo de pensar novo.

Na sequência, Christopher Podgorski, presidente e CEO da Scania Latin America, anunciou o papel da Scania como protagonista dessa nova era no setor de transportes com a chegada de sua mais recente geração de caminhões ao Brasil.



Podgorski: "Este lançamento é resultado do maior investimento na história da empresa, ao mesmo tempo que representa um passo à frente da indústria"

Os novos veículos foram lançados há dois anos na Europa e, diferentemente de lá, aqui toda a gama foi introduzida ao mesmo tempo.

Para produzir a nova geração, a empresa vai investir R\$ 2,6 bilhões até 2020. "Sabemos que este lançamento é resultado do maior investimento na história da empresa, ao mesmo tempo que representa um passo à frente da indústria no que se refere à rentabilidade dos negócios de nossos clientes e de sustentabilidade", salientou Podgorski.

Celso Torii, vice-presidente de Sales & Marketing da Scania Latin America, disse que a nova geração de caminhões foi projetada e planejada para atender às necessidades específicas dos

clientes, por aplicação. "Fomos além do que existe no mercado e criamos algo inédito até agora: uma forma de oferta customizada, pois sabemos que quanto mais precisa a especificação, maiores as chances de retorno em relação à rentabilidade", destacou.

Silvio Munhoz, diretor comercial da Scania no Brasil, acrescentou que com a novidade, o vendedor passa a ser praticamente um consultor de negócios. A equipe de vendas terá uma ferramenta que vai escolher a melhor solução de transporte para a necessidade real do cliente. A especificação será baseada na aplicação ideal. Ou seja, o caminhão passará a ser apenas mais um item. "Será possível, no mínimo, montar 500 tipos de caminhões.



Diferenciais

A nova geração foi desenvolvida com uma série de características globais em foco: ambiente de condução, economia de combustível, melhor utilização do espaço interior, segurança e máxima confiabilidade. Esses requisitos também impulsionaram a criação da lateral da cabine e são refletidos nos detalhes e em todo o design geral.

A cabine é totalmente nova por dentro e por fora. Da linha atual P, G e R, a mudança será de 7 opções para 19 tipos de combinações variantes das novas cabines R, S, P e XT. A cabine S é uma das principais novidades para o Brasil, pois traz o piso plano como maior vantagem, que melhora o deslocamento interno do motorista, propiciando mais conforto.

As novas cabines podem ser equipadas com airbags laterais anticapotamento, que são integrados no teto da cabine, uma técnica que nunca havia sido usada antes em caminhões. Junto com o uso do cinto de segurança, a "cortina" de airbags é uma característica crucial na prevenção de acidentes.

O Brasil fará a estreia mundial do novo motor de 540 cavalos. Aliás, a gama de propulsores terá novidades nas potências de: 220, 280, 320, 410 e 500 cavalos. E, no campo da sustentabilidade, o lançamento chega com cinco novos motores, movidos a GNV/Biometano (2 opções) e bioetanol (3 opções). Será a primeira carreta movida a GNV/Biometano do mundo.

Outra novidade é a chegada do motor de 7 litros para o segmento semipesado, para oferecer mais opções ao cliente desta importante faixa do mercado.

Com a economia de até 12%, o lançamento Scania será a solução mais competitiva na relação custo por km rodado, segundo a empresa, quando comparado preço de aquisição versus o que o conjunto entrega em termos de aumento de rentabilidade e disponibilidade.

Outra grande novidade é que a Scania está introduzindo o lay shaft brake, um sistema de freio de eixos como padrão nas caixas Opticruise. Ele não só reduz o tem-

The Journey

A Scania convidou os jornalistas a participarem da largada para a atividade promocional The Journey. Dois caminhões com a nova cabine S e com o novo motor XPI com potência de 500 cavalos deixaram a fábrica de São Bernardo do Campo rumo a uma jornada por quatro países da América Latina: Brasil, Argentina, Chile e Peru.

Os cerca de 4.000 colaboradores da unidade fizeram parte do evento e seguiram atrás dos veículos por cerca de 600 metros, juntamente com a bateria da escola de samba Vai-Vai, que deu o tom festivo ao acontecimento.

Um caminhão fará paradas em concessionários Scania da América Latina para eventos com clientes, colaboradores, fãs da marca e jornalistas. O segundo veículo será testemunha de histórias latinas de transformação para um mundo mais sustentável, resultando em uma web-série de cinco capítulos, com estreia marcada para o dia 29 de outubro, data oficial de lançamento na região (as primeiras entregas serão feitas a partir de fevereiro de 2019).



"O desafio de liderar a transformação para um transporte mais sustentável nós já aceitamos. Mas sabemos que mudar o mundo é uma jornada, e não podemos fazer isso sozinhos. Por meio do projeto The Journey, vamos mostrar atitudes de transformação, ou melhor, dar voz e rosto às pessoas que estão de alguma maneira buscando soluções sustentáveis", explicou Podgorski.

A jornada pode ser acompanhada no site www.scania.com.br/journey.

po de mudança de marcha, como também contribui para que a pressão do turbo seja mantida. Portanto, o veículo irá aumentar a velocidade para a próxima marcha com maior torque, mantendo a suavidade das trocas. Este recurso irá melhorar a dirigibilidade em condições difíceis e levar ao aumento de desempenho em todos os tipos de condução rodoviária, incluindo a partida.

Na prática

Os novos caminhões passaram por três testes: simulações digitais, no laboratório e em campo. Eles foram testados globalmente em mais de 50 clientes e em oito países. No Brasil, cerca de 10 empresas participaram do projeto-piloto, percorren-

do mais de 1,5 milhões de quilômetros.

Durante a visita do grupo de jornalistas ao laboratório da Scania, Leonardo Menezes, da área de validação veicular, apresentou Rafael Rich, diretor da Rápido ABC, uma das transportadoras que testaram o caminhão por um ano antes do lançamento. A empresa atua, principalmente, no segmento alimentício e de autopeças.

Na Rápido ABC, o veículo Kenya P280 6x2 fazia a rota Caxias do Sul, RS — Indaia-tuba, SP, pela BR 116 totalmente carregado, percorrendo 1.000 km em 13 horas, com autonomia de 4.8 km por litro. "Os resultados em economia de combustível, ergonomia e conforto nos surpreenderam", disse Rich. **Logweb**

Softwares de gestão são indispensáveis para garantir a sobrevivência no mercado

Cada vez mais relevantes na logística, fornecem melhor controle das operações, além de permitir ganhos significativos de produtividade, eliminação de retrabalhos, conformidade contábil e fiscal, padronização de processos e maior integração e agilidade.

As empresas no Brasil gastaram, nos últimos três anos, cerca de 12,37% do seu faturamento bruto com custos logísticos, segundo estudo da Fundação Dom Cabral. Uma das formas de reduzir boa parte desses gastos é investir em softwares de gestão, que permitem monitorar a logística de ponta a ponta e identificar onde é possível fazer melhor.

Não tem como fugir. Cada vez mais, a tecnologia vem evoluindo, tornando-se indispensável ao setor. "No futuro, os softwares de gestão vão garantir uma visibilidade muito maior dos processos, permitindo a diferentes indústrias otimizá-los de maneira contínua e planejá-los de forma muito mais conectada, inteligente e econômica", aposta Jefferson Castro, gerente de produto da Atech (Fone: 11 3103.4600).

Segundo o professor Auro Castiglia Raduan, CEO da VisiLog Softwares de Otimização Inteligente da Mobilidade e Logística (Fone: 11 2618.5154), os softwares de gestão logística terão um papel de destaque da nova era, a chamada Logística 4.0, que irá tratar de todas as inovações presentes e futuras.

Ele explica que estes softwares, prioritariamente, devem tratar de três questões: otimização de recursos, o que significa fazer mais com menos, principalmente na distribuição dos produtos e serviços; predição do consumo e preferências do cliente; e logística dinâmica, traduzida em velocidade e adaptabilidade às condições de entrega.

Para Gilson Chequeto, cofundador e CEO da transpoBrasil Consultoria e Soluções em Software (Fone: 47 3237.5816), os softwares evoluirão no sentido de consolidação de todas as informações logísticas, sob a ótica dos três principais pilares da gestão, conforme mostrado a seguir.

1) Governança de custos logísticos: em geral, a governança sob a ótica de contratação e pagamento logístico já é tratada pelos softwares. Entretanto, eles deverão evoluir na agregação de inteligência para a escolha dos melhores modelos logísticos.

2) SLA (nível de serviço): garantir o controle dos níveis de serviços das operações logísticas, como qualidade da entrega, incidência de problemas operacionais e subsídio às áreas de SAC. A preocupação das empresas com o nível de serviço logístico tem aumentado muito nos últimos tempos. Por este motivo, os soft-



Foto: Store

wares para logística deverão evoluir no sentido de gerar condições para gerenciamento preventivo, e não apenas corretivo.

3) Operacional: garantir toda a operação logística. Os softwares para logística deverão evoluir no sentido de confrontar estatísticas comparativas entre execução operacional prevista e realizada, por exemplo. Isto significa que as empresas precisarão entender os gargalos de operação, como taxas de ocupação incompatíveis com o planejado, tempos de carregamento gerando gargalos, tempo de trânsito diferente do planejado, entre outros. Também deverão simular operações para que empresas consigam enxergar as diferenças entre modelos logísticos planejados e otimizados, em relação a modelos logísticos fixos, como em casos de operações de milk-run.

Analisando o futuro, Jefferson Cescon, diretor comercial da ActiveCorp (Fone: 11 2229.0810), acredita que os softwares de gestão de logística serão mais simples de operar, mais completos e trabalharão em SaaS (Software como Serviço). "Com o SaaS, as empresas focam apenas na logística e não precisam comprar servidores, nem se preocupar com infraestrutura e backup", explica.

Outro ponto muito importante a considerar, ainda de acordo com ele, é que as operações em logística estão cada vez mais customizadas e dependentes de sistemas. "Por isso, o software deve ter atualizações de versões no máximo quinzenais, exigindo dos desenvolvedores um novo modelo de operação. Grande parte dos softwares está defasada e precisa ser refeita. Por isso, a atenção deve ser redobrada, já que o processo de migração de tecnologia é longo e custoso", avisa.

Cescon diz que com SaaS ganha-se mobilidade, escalabilidade e agilidade, além de diminuir custos. É possível criar pontos avançados ou novos CDs sem se preocupar com o software, basta ter uma conexão com a internet.



Na análise de **Cescon**, da ActiveCorp, no futuro, os softwares de gestão de logística serão mais simples de operar, mais completos e trabalharão em SaaS



Chequeto, da transpoBrasil, diz que cada vez mais as empresas estão percebendo que não é mais possível terceirizar a inteligência logística

"Uma característica muito importante dos softwares do futuro é a facilidade de conectividade. Sistemas TMS, ERP e WMS devem se conectar como se fossem 'Lego' (WebServices). Assim, a logística ganha muito em produtividade, montando o melhor cenário para a operação", expõe.

Ricardo Gorodovits, diretor comercial da GKO Informática (Fone: 21



Oliveira, da RunTec, acredita que os softwares de gestão tendem a ficar cada vez mais complexos, com recursos mais robustos e customizados



Gorodovits, da GKO: "O crescimento de soluções de Internet das Coisas levará a uma precisão maior dos dados e à obtenção das informações em tempo real"

2533.3503), vê como tendência nesse setor a maior e a melhor utilização de bases de dados (públicas e privadas) para a tomada de decisão, a maior facilidade na leitura destes dados, uma flexibilidade ampliada para a definição de processos, mas, ao mesmo tempo, rigor quanto ao fluxo das informações, de forma que, uma vez definidos, estes processos sejam de fato seguidos.

Para ele, no que tange à automação, o crescimento de soluções de IoT levará a uma precisão maior dos dados e à obtenção das informações em tempo real. "O uso de blockchain parece ser uma tendência na garantia dos dados em circuitos fechados de rede, com recursos confiáveis para a validação de negócios e operações. E, principalmente, serão cada vez mais definidores de estratégias logísticas, indicando opções para redução de custos e melhor atendimento às demandas do mercado."

Sócio-gerente da RunTec Informática (Fone: 11 4521.1986), Mauricio Fabri de Oliveira acredita que os softwares de gestão tendem a ficar cada vez mais complexos, com recursos mais robustos e customizados. "É fato que o mercado vem mudando e exigindo ferramentas que sejam adequadas aos processos de cada empresa. Isto é um desafio para as desenvolvedoras, que

precisam atuar de forma rápida e personalizada, dificultando a modelagem de produtos de prateleira", expõe. O resultado deste grande esforço são softwares que fazem os processos da organização fluírem com naturalidade, aumentando e sofisticando os níveis de controle.

Por sua vez, Angela Maria Gheller Telles, diretora dos segmentos Logística e Manufatura da TOTVS (Fone: 0800

7098100), acrescenta que os softwares de gestão têm obtido cada vez mais relevância na logística, fornecendo melhor controle, ganhos significativos de produtividade, eliminação de retrabalhos, conformidade contábil e fiscal, padronização de processo e maior integração e agilidade, entre outros benefícios.

A era da inteligência artificial

Vários setores estão sendo impactados significativamente pela inteligência artificial (AI), e a logística é um deles. Qual é o melhor veículo para a sua operação? Qual o tamanho do desperdício com combustível e pneu devido à má condução? Essas são perguntas que a cadeia logística precisa fazer constantemente.

“Por meio de algoritmos de IA, é possível produzir resultados práticos e automáticos, modelos que conseguem avaliar dados maiores e mais complexos com agilidade e precisão, agregando mais eficiência e retorno de investimento”, explica Alessandra Martins, Country Manager da Infor para a América Latina (Fone: 11 5508.8800).

Thiago Casas, consultor de logística da Otimis Soluções em Tecnologia da Informação (Fone: 11 3027.4197), conta que hoje há duas maneiras de lidar com as exigências de operações logísticas. Uma delas é contar com uma pessoa responsável pelo planejamento da operação, utilizando um conjunto de informações e filtros disponibilizados pelos softwares. A outra é usar um algoritmo para fazer esse planejamento automaticamente. “Um algoritmo é bom, mas não se pode confiar cegamente nele. É aí que entra a inteligência artificial, como uma

terceira opção, mais avançada, que automatizaria este planejamento e aprenderia a forma mais eficiente, evoluindo cada vez mais”, explica.

De fato, o propósito da AI é otimizar o trabalho do profissional, reduzindo o



Segundo **Thiago**, da Otimis, a inteligência artificial automatiza o planejamento e aprende a forma mais eficiente de atuar, evoluindo cada vez mais



Angela, da TOTVS: “Otimização do custo logístico e redução de distâncias são algumas das mudanças geradas pelos softwares de gestão com AI embarcada”



Alessandra, da Infor, expõe que, hoje, o profissional de logística tem de ter um software moderno para poder trabalhar de forma competitiva e ser eficiente



Eduardo, da Thomson Reuters: “O profissional deve conhecer profundamente os softwares que utiliza para poder extrair o máximo que eles oferecem”

tempo gasto com tarefas operacionais, dando a ele condições de tomar decisões mais inteligentes ou apresentando opções mais precisas.

“Não vamos ficar dependentes de nossa própria memória/experiência e/ou de algumas pessoas que apontem a melhor decisão a se tomar. A base de dados vai acumular as informações sobre todo o histórico logístico e de comércio exte-

rior da empresa, com o que deu certo, o que deu errado, e transformar isso em experiência que será aplicada nos processos futuros. A inteligência artificial controlada por hardwares e softwares é muito mais ilimitada nesse aspecto”,

frisa Eduardo Vitor, diretor global de Desenvolvimento de Mercado e Gestão de Produtos para comércio exterior da Thomson Reuters (Fone: 11 2159.0500).

Segundo ele, entre as vantagens estão: ganho de tempo geral, validação automática dos custos de toda a cadeia, prevenção e alerta sobre atrasos e a prevenção de erros humanos comuns que podem acarretar prejuízos e multas, como falhas de digitação e incorreções de preços.

Gorodovits, da GKO, lembra que a IA se distribui em uma grande diversidade de softwares, seja sob a forma de redes neurais, seja no mais tradicional modelo de árvore de opções. “Quando utilizamos sistemas que definem a melhor rota, já estamos usando IA. O mesmo se aplica à otimização do planejamento de embarques, por exemplo, visando à redução de ociosidade. Neste sentido, a utilização de IA deve crescer na logística colaborativa, em que vários players (eventualmente até concorrentes) partilham recursos logísticos de forma inteligente, identificando oportunidades para armazenamento e

transporte compartilhados e/ou complementares”, conta.

As tecnologias de AI unidas às tecnologias de big data gerarão insights extraordinários com oportunidades de melhorias logísticas para os gestores, conforme expõe Chequeto, da transpo-Brasil. “Estes são recursos que devem ser muito explorados pelas software houses daqui por diante, sobretudo as



ALGUNS DOS LÍDERES CONFIRMADOS NA PROGRAMAÇÃO



João Paulo
CEO
Natura



Maurício Lima
Socio-Diretor
ILOS



Paulo Correa
CEO
C&A



Grégoire Gauthier
Senior Transport Specialist
World Bank



Dale Rogers
Co-Director/Internet Edge Supply Chain Lab
Arizona State University



Pedro Englert
CEO
StartSe

TEMAS EM DESTAQUE

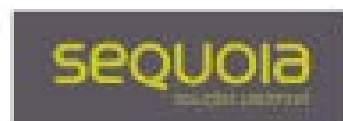
Transportes de Cargas
e Infraestrutura no
Brasil

Transformação
Digital do
Supply Chain

Execução de
Estratégias de
Omnichannel

Startups:
Empreendedorismo e
Inovação em Logística e
Supply Chain

Patrocínio



Informações

(21) 3445.3000

www.forum.ilos.com.br

foruns@ilos.com.br

Apoio



Realização



que já estão preparadas para o modelo SaaS, utilizando softwares em nuvem.”

Para Luiz Antônio Rêgo, CEO da Alcis (Fone: 11 3616.0116), talvez a IA tenha seu papel inicial na previsão e correção de erros ou de problemas já ocorridos. “Corrigindo ou ajustando passos que otimizam processos, sejam em e-commerce, roteirização e transporte, a IA poderá auxiliar as empresas a buscar o ‘ótimo’ de forma mais barata e rápida.”

Resumindo, a inteligência artificial vai otimizar a tomada de decisão dentro da logística. “Diante de um cenário de Logística 4.0, em que praticamente tudo é automatizado, incluindo veículos autônomos e drones, a tendência é que a IA contribua para esse cenário dando mais resiliência à cadeia, garantindo que, diante de eventos problemáticos, o processo logístico possa voltar à normalidade o mais rápido possível”, declara Castro, da Atech.

Transformações

Os softwares de gestão estão fazendo grandes mudanças nas empresas. De acordo com Bruno de Antoni, CEO da Bsoft Internetworks (Fone: 11 4063.1592), a auto-

matização das informações é, sem dúvidas, um divisor de águas nesta era da tecnologia.

“Hoje, tarefas que levam alguns minutos para serem executadas em softwares, antes dependiam de uma jornada inteira, por meio do processo manual. Com isso, a interação humana na gestão das empresas pode ser melhor aplicada onde realmente há necessidade, como em negociações, visitas e, principalmente, no fortalecimento do relacionamento com o cliente”, expõe.

Integração entre telecomunicações e tecnologia da informação e a possibilidade de integrar operações internas (back office) e externas (operações móveis) são as mudanças trazidas pelos softwares de gestão, segundo Paulo Westmann, sócio da Mapatrans Tecnologia e Informação (Fone: 11 3153.3395).

Para Leonardo Bruno Bastazini, gerente de negócios da NetVMI Tecnologia da Informação (Fone: 11 2626.9116), grandes mudanças que agregam valor na tomada de decisão geram maior confiabilidade e redução de custos na operação, integram áreas e disponibilizam as informações à distância. “Uma das principais mudanças trazidas com os softwares está na redução de

procedimentos para executar uma determinada tarefa, garantindo agilidade”, aponta.

Possibilidade de antecipar tendências por meio de algoritmos inteligentes embarcados nas soluções, otimização do custo logístico, redução de distâncias usando uma rota inteligente, redução do tempo de entrega e eliminação de retrabalhos são algumas das mudanças geradas pelos softwares de gestão com AI embarcada, de acordo com Angela, da TOTVS.

A grande mudança que os softwares de gestão estão fazendo nas empresas, na opinião de Eduardo Canal, executivo de contas da Store Serviços de Automação (Fone: 11 3087.4400), é tornar a empresa cada vez mais competitiva, preparando-a para enfrentar os grandes desafios do futuro.

E falando em desafios, Chequeto, da transpoBrasil, diz que cada vez mais as empresas estão percebendo que não é mais possível terceirizar a inteligência logística. “O lucro e a competitividade aumentam com a absorção da responsabilidade de gestão e planejamento logístico. Este conceito é novo, substancial e definitivo! As empresas de software têm forte responsabilidade na instituição deste novo conceito no mercado”, ressalta.

Anderson Benetti, gerente de produto WMS e TMS da Senior (Fone: 47 3221.3300), analisa que a implementação de estratégias avançadas de gestão de estoques e movimentação de mercadorias só é possível com a sustentação de boas práticas de gestão, processos e softwares aderentes às regras do negócio.

“O consumidor, mesmo sem perceber, passa a ter contato com softwares de logística desde o momento da compra até o recebimento da mercadoria em sua casa. No ato da compra, o consumidor fica sabendo qual é o custo do frete e o prazo de entrega; após a compra, o desafio das empresas é separar, embalar e expedir os pedidos o mais rápido possível; e, na etapa de transporte, garantir que o prazo de entrega seja atendido e que os produtos cheguem ao seu destino em perfeitas condições”, diz.

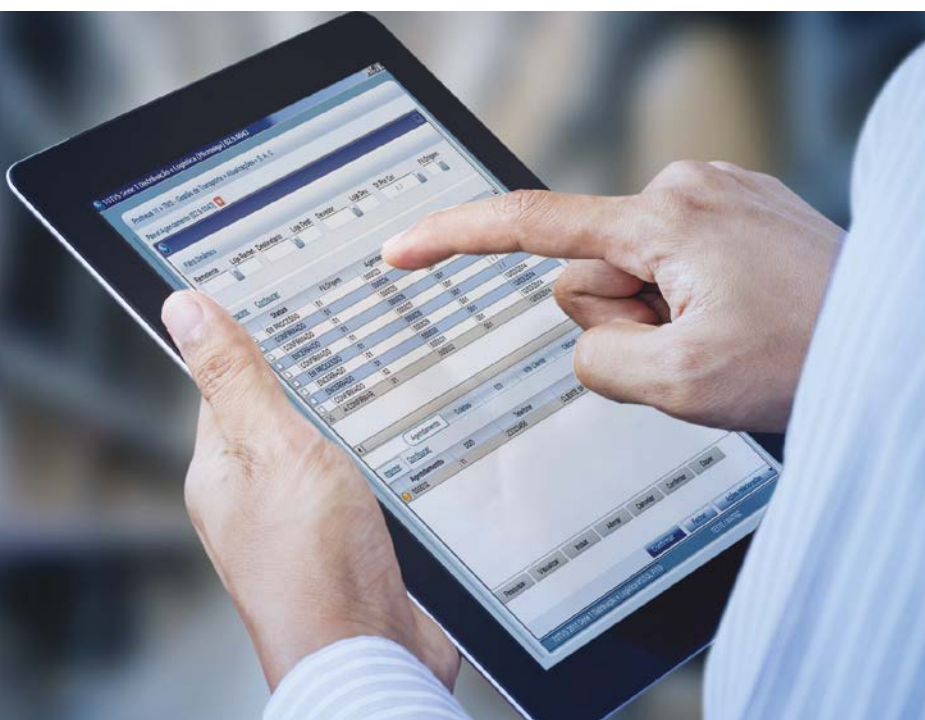


Foto: TOTVS

Para Castro, da Atech, os softwares de gestão vão impactar a logística em três aspectos: análise de dados, novas plataformas e capacidade de entrega. “Quando abordamos análise de dados, falamos, principalmente, das ferramentas de analytics que uma série de empresas já usa para coletar dados de seus processos logísticos. Essa coleta de informações só gera valor quando é convertida em insights consistentes e amplos. Os softwares de gestão são fundamentais para oferecer visibilidade no gerenciamento integrado das informações e na análise desses dados para tomada de decisão”, ressalta.

Ainda segundo Castro, esses softwares também estão facilitando a integração das novas plataformas e tecnologias à infraestrutura de TI já existente nas empresas, além de contribuir para simplificar sua conformidade com as leis de cada região.

“Todos esses avanços gerados por plataformas inovadoras e a maior capacidade de análise de dados vão permitir que as empresas aumentem consideravelmente sua capacidade de entrega ao longo dos anos, com a implementação de tecnologias como AI, IoT, blockchain e big data”, adiciona.

Ficando de fora

Não dá para sobreviver hoje sem uso de softwares de gestão. “Em um mercado globalizado e altamente competitivo, é praticamente receita do fracasso não utilizá-los”, garante Bastazini, da NetVMI.

Oliveira, da RunTec, acredita que, dependendo do mercado, a empresa até consegue sobreviver por algum tempo sem um software de gestão ou com

um software inadequado. Porém, isto lhe custará uma parte de sua margem operacional. “Do ponto de vista de sobrevivência, empresas que atuam em mercados competitivos precisam mais de software do que aquelas que pos-



Rêgo, da Alcis: “Corrigindo ou ajustando passos que otimizam processos, a IA poderá auxiliar as empresas a buscar o ‘ótimo’ de forma mais barata e rápida”



Bastazini, da NetVMI: “Uma das principais mudanças trazidas com os softwares é a redução de procedimentos para executar determinada tarefa”



Westmann, da Mapatrans: “Só é possível realizar operações auditáveis através de softwares integrados envolvendo gestão operacional e administrativa”



Antoni, da Bsoft: “Tarefas que levam alguns minutos para serem executadas em softwares, antes dependiam de uma jornada inteira, pelo processo manual”

suem grandes margens de lucro. Mas, em ambos os casos, o software bem aplicado deverá otimizar operações e entregar resultados.”

Paulo Saez, sócio da STIL Soluções – Ok Entrega (Fone: 11 2537.4712), também afirma que para a manutenção e o crescimento dos negócios é mandatória a adoção de soluções de gestão aderentes e confiáveis.

Westmann, da Mapatrans, lembra que os embarcadores de carga e os Operadores Logísticos devem realizar operações auditáveis e isso só se consegue através de softwares integrados envolvendo gestão operacional e administrativa, incluindo as operações fiscais.

De fato, é praticamente impossível trabalhar sem eles, de acordo com Antoni, da Bsoft, pois as empresas que trabalham com transporte precisam se adaptar às exigências do fisco, e isso inclui a emissão de documentos fiscais obrigatórios, como CT-e e MDF-e, que só são emitidos mediante um software especializado. “Mesmo que eles não fossem exigidos, por um curto período de tempo, que não seria possível prever, empresas que não adotam tecnologia ao seu negócio até conseguiriam mantê-la por algum tempo. Porém, é inevitável que surjam outras no mesmo ramo que usem soluções tecnológicas para gerir o seu negócio. Como consequência, companhias menores e menos eficientes em sua gestão acabam sendo ‘engolidas’ por gigantes”, observa.

Exigências

Para atuar com softwares de gestão, o profissional de logística deve, basicamente, dominar sua área de atuação e estar antenado com as novas tendências tecnológicas. É o que diz Chequeto, da transpoBrasil.

“Ele não deve ter mais aquele papel meramente operacional, precisa ser estratégico e tecnológico. Não pode mais perder tempo com operações triviais, pois, para isso, existem os softwares. O mundo acadêmico na área de logística está crescendo bastante, sobretudo com o objetivo de preparar o profissional para as tecnologias”, afirma.

Existe uma grande mudança no perfil profissional de várias profissões mundo afora, como observa Almir Neves, consultor da LogComex (Fone: 41 4042.0662). "Notamos que as pessoas precisam ser cada vez mais analíticas e ter um entendimento de como a tecnologia vem evoluindo. Temas como big data, machine learning, DEEP Learning e IA devem ser melhor entendidos e conhecidos", ressalta.

Castro, da Atech, diz que, realmente, a maioria dos profissionais relata a falta de competência tecnológica entre os colaboradores de logística, que precisam operar máquinas e equipamentos digitais cada vez mais avançados. "Com os avanços da transformação digital, os profissionais de logística vão ter de combinar excelência operacional com capacidade analítica e tomada de decisões multifuncionais baseadas em dados."

No entanto, para Antoni, da Bsoft, um profissional de logística necessita ter apenas conhecimento básico em informática, além, é claro, do conhecimento necessário na área em que irá atuar. "Com o extenso leque de opções no mercado, existem ferramentas intuitivas e de fácil manuseio. Além disso, existem empresas que oferecem equipes especializadas na implantação do sistema, e depois do período de adaptação, outra equipe de suporte para ajudar em quaisquer assuntos relacionados à gestão, obrigatoriedades e uso do software", acrescenta.

Na opinião de Gorodovits, da GKO, um profissional de logística, no nível gerencial, pode até não saber operar um sistema, mas precisa conhecer a fundo seus recursos de forma a alcançar o que pode ser obtido por seu intermédio.



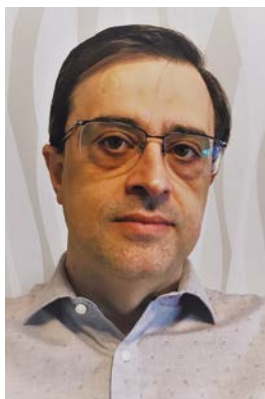
Benetti, da Senior: "A implementação de estratégias avançadas de gestão só é possível com a sustentação de boas práticas de gestão, processos e softwares"



Prof. Raduan, da VisiLog: "O profissional de logística deve ter uma visão holística, ou seja, diversificada e integral dos mercados e tendências"



Para **Castro**, da Atech, os softwares de gestão vão impactar a logística em três aspectos: análise de dados, novas plataformas e capacidade de entrega



Saez, da STIL Soluções, afirma que para a manutenção e o crescimento dos negócios é mandatória a adoção de soluções de gestão aderentes e confiáveis

Alessandra, da Infor, expõe que, hoje, o profissional de logística tem de ter um software moderno para poder trabalhar de forma competitiva e ser eficiente. Ela analisa que o ano de 2018 trouxe mudanças. Disrupção social, tecnológica, ambiental e política terá impacto massivo no comércio e nas cadeias de suprimentos.

"Para os negócios que operam em vários mercados, existem mais operações

e retornos, além de demandas mais exigentes dos clientes. As empresas que não se adaptam correm riscos. As cadeias de suprimento do futuro têm de operar em redes centradas no cliente. O caminho começa com a transformação digital", conta.

Avanços conquistados com os softwares de gestão

Cescon, da ActiveCorp, divide as melhorias proporcionadas pelos softwares de gestão em logística em quatro categorias:

1. Gestão de entregas:

é fundamental para manter o cliente satisfeito e disponibilizar o produto no ponto de venda. Saber antecipadamente a previsão de entregas, os atrasos e quais produtos foram embarcados facilita a administração e o relacionamento com os clientes.

2. Gestão do frete:

é fundamental para remuneração adequada do serviço de transporte. Cálculos e emissões automáticas reduzem muito o trabalho e aumentam a confiança do cliente.

3. Gestão de ocorrências:

facilita a identificação de melhorias na operação, além de tratar não conformidades pontualmente.

4. Gestão da informação:

distribui as informações da logística para todos os envolvidos na operação, eliminando ligações e e-mails. Tudo fica disponível em um portal que possibilita interações.

O profissional de logística precisa...

Segundo Canal, da Store:

- Conhecer bem os processos operacionais da empresa;
- Conhecer o fluxo logístico e de informações;
- Ter profundo conhecimento do software de gestão;
- Estar familiarizado com as diversas tecnologias existentes hoje no mercado, em especial IoT, RFID e voice;
- Ter em mãos KPI's em dispositivos móveis para gestão da operação e para a tomada de decisão.

A receita, na opinião de Bastazini, da NetVMI, está na capacidade de aceitar mudanças e saber interpretar as informações que estão disponibilizadas e quebrar os paradigmas naturais para que possa aproveitar ao máximo os recursos disponíveis. "O conhecimento mais específico através de treinamentos com o fornecedor do software utilizado pela empresa pode gerar resultados positivos para o aproveitamento."

O fundamental, de acordo com Saez, da STIL Soluções – Ok Entrega, é ter visão estratégica e capacidade para alinhar os sistemas de gestão aos processos de negócio. "Entendo ser necessário compreender os objetivos da empresa e adotar uma plataforma de soluções aderente e que viabilize os planos de ações definidos", afirma.

O profissional deve conhecer profundamente os softwares que utiliza e suas capacidades, para poder extrair o máximo que estes programas oferecem para melhoria

do negócio. "E mais, ter familiaridade com tecnologias inovadoras para entender o que é possível fazer com o que há de novo e aliar a seu negócio. Sem contar a parceria com fornecedores de soluções ou departamento de TI para a busca de melhorias", expõe Eduardo, da Thomson Reuters.

Para ele, o conhecimento específico de data analytics (análise de dados) e dos próprios dados da companhia proporciona inteligência e um diferencial para a tomada de decisões.

"Para resumir, o profissional de logística nos dias de hoje deve possuir uma visão holística, ou seja, diversificada e integral dos mercados, tecnologias e tendências que influenciam e poderão influenciar sua empresa", conclui o professor Raduan, da VisiLog. Logweb

Veja matéria especial sobre Hardware na revista Logweb Digital 21

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

Empresas apostam na **Logistique** para a divulgação de seus produtos e serviços.

A **Logweb** é parceira do evento

A ser realizada no período de 23 a 25 de outubro próximo, das 14h às 21h, no Centro de Exposições Expoville, em Joinville, SC, a 5ª edição da Logistique – Feira de Logística e Negócios Multimodal já conta com a participação de várias empresas do segmento, dos mais variados portes.

Organizada pela Zoom Promoção de Feiras e Eventos (Fone: 49 3361.9200), o evento tem parceria comercial com a **Logweb**, que também é a mídia e o catálogo oficiais.

Expectativa é grande

Apresentando-se como a “Nova oportunidade para a logística brasileira”, a expectativa é grande em torno da Logistique, que objetiva tornar-se a segunda maior feira do Brasil no segmento.

“A participação de renomados expositores e a assinatura no patrocínio de grandes players, como Hamburg Sud, Aliança e Porto de Itapoá, não apenas validam a iniciativa, como demonstram o potencial mercadológico que o evento representa para seus interesses e negócios, tanto no mercado catarinense

quanto brasileiro”, comenta Leonardo Rinaldi, diretor da Logistique.

Ele também explica que Santa Catarina é um estado diferenciado, tem vocação natural para este segmento. “Toda essa pujança e vitalidade econômica, somada aos diferenciais competitivos, nos permitem realizar aqui esse importante evento, promovendo, de forma expressiva, toda a cadeia de negócios em nível nacional. A nossa expectativa, enquanto organizadora do evento, é de que esses excelentes indicadores aumentem ainda mais o sucesso da Logistique, que tem o propósito de criar esse ponto de network e negócios entre o setor, servindo como importante plataforma para as demais regiões, atraindo empresários e profissionais não só do Brasil, mas de países do Mercosul que possuem relacionamento comercial com nossa região.”

Com este posicionamento, a Logistique nasce a partir de uma demanda própria do setor, o que torna os organizados ainda mais otimistas quanto ao seu sucesso.

A proposta da Logistique é criar a logística perfeita – reunindo soluções completas para toda a cadeia, possibilitando,

desta forma, atender a logística de ponta a ponta. Tanto que, da exposição, participará toda a cadeia de negócios associada à logística, intralogística, transporte multimodal de cargas e comércio exterior.

Parcerias estratégicas

Um dos desafios da feira é deixar o evento menos regional e buscar amplitude de negócios com todo o trade nacional. Para isto, várias parcerias estão sendo articuladas com diversas associações, tanto regionais quanto nacionais, para que divulguem o evento junto aos seus associados e parceiros. Na mídia segmentada, foram feitas parcerias com os principais veículos nacionais. “Recentemente buscamos amplitude com um parceiro estratégico para o Mercosul, e a feira passa a ser divulgada também na Argentina, no Paraguai, Uruguai, México, na Bolívia e na Espanha. Também estamos com um planejamento de mídia e comunicação agressivos, para que o público-alvo comprador que interessa ao expositor receba a informação.”

Rinaldi também informa que a organizadora está levantando junto às entidades e associações os principais temas de interesse do setor e compondo um programa altamente qualificado de conferências e workshops. A grade será formada por especialistas que debaterão de forma ampla a temática da Feira: “Otimização logística com a integração perfeita entre os modais”.

Veja a seguir mais algumas empresas que confirmaram participação na Feira: elas falam sobre as suas expectativas e sobre o que vai ser apresentado e lançado no evento.



Metaro

“Possuímos uma linha de produtos versáteis e modernos para docas e logística entre diferentes níveis de pavimentos e veículos, como niveladoras de doca, mesas elevatórias pantográficas, docas móveis e niveladores de doca rebocáveis, bem como acessórios e automação para docas. E na Logistique vamos apresentar nossas niveladoras de doca embutidas, mesas elevatórias pantográficas, docas móveis, acessórios para doca e kits sensores de estacionamento para doca.”

A apresentação é de Oseias Przendziuk, diretor comercial da Metaro Indústria e Comércio (Fone: 54 3519.0080). Ele também informa que esta é a primeira participação da empresa no evento e que buscam divulgar a marca, promovendo a venda de sua linha de produtos, bem como lançar uma linha nova – “nosso primeiro implemento rodoviário, em parceria tecnológica com a empresa Italiana TM Pedane, que tem uma vasta experiência neste segmento. Este equipamento auxilia na agilidade das operações logísticas, reduzindo custos com mão de obra e avarias de mercadorias, proporcionando maior segurança operacional.”

Przendziuk finaliza dizendo que, com relação às perspectivas da empresa em relação ao evento, esperam aumentar em 30% as vendas no primeiro semestre de 2019 em relação ao mesmo período de 2018.



Phametal

Esta é a primeira participação da Phametal Sistemas de Armazenagem (Fone: 54 3452.7363) na Logistique. A empresa se apresenta com interesse na região do Estado de Santa Catarina e, obviamente, na prospecção de novos clientes. A linha de produtos da Phametal inclui: Estruturas portapaletes, inclusive em versões com passarela, flow racks, estruturas drive-in e cantilever, divisórias, racks e paletes metálicos, portabobinas, mezaninos, mesas para refeitórios, acessórios – como protetores de montante, stop de fundo, protetores de coluna e planos aramados –, além de produtos especiais, incluindo racks com laterais em madeira e escadas.



Power Lead

A Power Lead Baterias Tracionárias (Fone: 49 3328.4356) já participou da Logistique em 2012, e novamente agora buscam a divulgação da marca e a apresentação de seus produtos e serviços. “Também vislumbramos uma excelente oportunidade de desenvolver novos negócios e novas parcerias comerciais”, dizem Luan Paludo e Leandro Fernandes, ambos do departamento comercial da empresa.

Sobre as perspectivas da empresa em relação ao evento, eles apontam que é a melhor possível. “Estamos nos preparando para um grande evento, com participação de grandes expositores em marcas, produtos e serviços com novidades tecnológicas e elevado número de visitantes. E também vamos aproveitar para fazer o lançamento de nossa bateria tracionária de 6 V, para plataformas e veículos elétricos, com placas positivas tubulares.”

Paludo e Fernandes também citam a linha de produtos/serviços que serão mostrados no evento: baterias tracionárias para veículos

elétricos em geral – empilhadeiras, paleteiras, rebocadores, plataformas. “Realizamos prestação de serviços em planos diferenciados de locações de baterias, além de um completo serviço de manutenções preventivas e corretivas. Também oferecemos serviços de coletas e entregas das baterias e o fornecimento de peças de reposição, incluindo água deionizada, cabos, conectores, conexões, interligações, válvulas flip-top e de enchimento automático”, completam.



Porto de Imbituba

Esta é a primeira participação do SCPar Porto de Imbituba (Fone: 48 3355.8900) na Feira Logistique. “Estar presente na única feira de logística do Estado de Santa Catarina é primordial para concretizar nossa estratégia comercial, apresentando-se como uma grande oportunidade de mostrar o complexo portuário de Imbituba ao mercado e potenciais clientes. Nosso propósito é mostrar ao mercado a infraestrutura e as vantagens competitivas do complexo portuário de Imbituba, localizado no Sul do Estado de Santa Catarina. Na infraestrutura, os visitantes poderão conhecer a vasta área de armazenagem e equipamentos da instalação portuária. Com relação às vantagens competitivas, conhecerão mais de perto o porto com a maior profundidade do Sul do Brasil, que tem facilidade de acesso, tanto rodoviário quanto marítimo, é capaz de operar todos os tipos de cargas e usufrui de condições climáticas favoráveis, o que o torna apto a operar 24h, 365 dias por ano”, comenta Gêssica da Silva, analista portuária/Comunicação Social da Porto.

Ela também destaca que a equipe técnica da Autoridade Portuária estará disponível no estande para apresentar todos os serviços oferecidos pelo Porto de Imbituba, o qual possibilita operações de importação e exportação de todos os tipos de cargas: grãos agrícolas, minerais e líquidos, carga geral e contêineres. Os contêineres contam com duas linhas de navegação: cabotagem e longo curso (Linha Ásia).



Porto de São Francisco do Sul



O Porto de São Francisco do Sul (Fone: 47 3481.4800) também confirmou sua participação na Logistique e vai mostrar a grande gama de serviços oferecidos e as vantagens de lá operar. Entre elas a otimização das operações, localização privilegiada na Baía da Babitonga e a poucos quilômetros da BR 101 e sua infraestrutura aquaviária e terrestre: canal de acesso com 14 metros de profundidade, interligação pelos modais ferroviário e rodoviário e excelente complexo de pátios e armazéns. “A importância de participarmos de um evento da grandeza da Logistique está no network e na visibilidade de nosso porto perante aos usuários, especialmente os armadores – representantes dos donos de cargas operadas no comércio exterior brasileiro – e operadores portuários que visitam a feira”, ressalta o presidente do Porto de São Francisco do Sul, Luiz Henrique Furtado. Ele também comenta que o objetivo é fazer contatos com possíveis clientes e com os atuais, “mostrando nosso interesse por novas tecnologias e facilidades para adaptar nosso Porto ao competitivo mercado do comércio exterior. Motivo que torna crucial investirmos e estarmos presentes nestes eventos. Os bons resultados, com certeza, são evidentes”, acrescenta.

Com gestão do Governo do Estado de Santa Catarina, por meio da SC – Parcerias S/A, o Porto de São Francisco do Sul segue uma trajetória crescente. Encerrou o exer-

cício de 2017 com a operação de 12,19 milhões de toneladas em mercadorias importadas e exportadas e avanço de 17% com relação a 2016. Esse volume embarcado e desembarcado consolidou o Porto como o maior movimentador de cargas em Santa Catarina, terceiro maior do Sul do Brasil em granel sólido e o sexto porto brasileiro em movimentação de carga geral. A expectativa para este ano é superar a performance do ano passado, com a movimentação de aproximadamente 13,4 milhões de toneladas e crescimento de 10%.

Além da tendência natural do mercado para as commodities, a boa expectativa dos gestores do Porto de São Francisco para este ano é justificada pelos investimentos de aproximadamente R\$ 20 milhões, em recursos próprios, que o porto recebeu. Entre as melhorias estão a construção do gate-in com novas balanças rodoviárias, substituição e ampliação de todo o sistema de iluminação e aterro do Pátio do Berço 201, o que representa a ampliação de 10 mil metros quadrados de área primária, em fase de licitação.

A SC Par também está implantando um novo sistema de gestão no Porto de São Francisco do Sul, com o mapeamento de processo, indicadores e metas, com o objetivo principal de padronizar os serviços e agregar agilidade às operações. Para os próximos cinco anos ainda estão previstos investimentos de mais R\$ 140 milhões em obras. **Logweb**



Promoção e Realização
zoom



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) 3984 3744 (11) 3984 3165

✉ maria.garcia@grupologweb.com.br

🌐 www.logweb.com.br

📱 Portal e Notícias Logweb

📺 @logweb_oficial

📺 @logweb_oficial

📺 Canal Logweb

LOGISTIQUE
FEIRA DE LOGÍSTICA E
NEGÓCIOS MULTIMODAL

23-25 Outubro 2018
Centro de Exposições Expaville
Joinville SC

A DESUMANIZAÇÃO DA ECONOMIA

Na revista *New Yorker*, John Lanchester, autor do livro *How to Speak Money*, escreveu um artigo instigante a respeito das relações entre Economia e Humanismo.

Em 1974, escreve Lanchester, sete países africanos juntaram forças para combater a Cegueira dos Rios, doença tropical provocada pela picada de insetos. A Organização Mundial da Saúde supervisionou o programa, um sucesso retumbante que impediu a cegueira de milhares de africanos pobres.

Convidados para avaliar os resultados, economistas do Banco Mundial não foram capazes de afirmar se valeu a pena o esforço coletivo. Na opinião da turma da ciência econômica, a análise de custo-benefício foi “inconclusiva”. As pessoas beneficiadas eram tão pobres que preservar sua visão tem baixo impacto monetário.

No Brasil de Temer submetido ao poder dos “mercados”, o desemprego não cede, a extrema pobreza avança, a mortalidade infantil progride. Os candidatos centristas e seus economistas não conseguem escapar da carceragem do ajuste fiscal que lançou o país na depressão deflagrada em 2015.

Veja o caro leitor: a viralatice fiscal ganhou tal força nas manifestações que os “centristas” ousam desrespeitar as recomendações do FMI. Outrora famigerado, o organismo de Bretton Woods, sem abandonar suas proverbiais prudências, exercita suas ousadias.

Em documento publicado em julho do ano corrente, o Fundo reforça a recomendação já prolatada em outras ocasiões: “a composição dos planos de consolidação em termos dos diversos instrumentos fiscais é importante. Por exemplo, um corte no investimento tem impacto mais negativo sobre o crescimento em comparação a um corte nos gastos primários. Assim, as autoridades devem procurar preservar o investimento público para apoiar o crescimento e o emprego.” O novo texto insiste nas recomendações proclamadas na edição de outubro de 2014 do *World Economic Outlook*, propostas já comentadas nas páginas da nossa revista.

No debate brasileiro, os ditos especialistas dizem e repetem que os desvalidos e os mais por-

bres, na defesa de seus interesses, estão a atacar o orçamento. Já os sabichões, esses não, eles encarnam a racionalidade, exercida do alto de seus escritórios almofadados.

Devastados pelo desemprego, pela insegurança e pela fome, indivíduos de carne e osso respondem com suas capacidades à avalanche de “fake ideas” disseminadas pelos ditos “especialistas”. Há quem se disponha a atemorizar os brasileiros desgraçados com os horrores do calote da dívida ou da hiperinflação, caso a reforma da Previdência não seja aprovada.

As arengas dos especialistas se acovardam ao enfrentar os escandalosos desequilíbrios de poder e riqueza. Diante da reação dos perdedores às reformas propostas, resta aos intelectuais do establishment prosseguir na tradição de empregar palavras sem conceito e gritar “populismo!!!”. Isso quando não recomendam mais sacrifícios. Como sentenciar a parêmia sertaneja: “os relho é que vareia, os lombo é sempre o mesmo”.

Sou tentado a mudar o registro e buscar apoio de Jean Paul Sartre e Adam Smith para entender os desencontros entre, digamos, as elites bem-pensantes e o povaréu mergulhado nas trevas do populismo!!! Na “Crítica da Razão Dialética”, Sartre se recusa a conceber o homem como uma coisa.

A despeito das armadilhas das estruturas socioeconômicas que tentam transformar o cidadão em um serviçal da rotina, dos costumes e do conformismo, o homem da razão dialética se caracteriza pelo impulso incontido à superação de uma situação que o transformaram naquilo que pretendem que ele seja. Para desapontamento dos pretensos artífices da “coisificação”, mulheres e homens estão condenados à liberdade.

O iluminista e filósofo moral Adam Smith define o indivíduo a partir da liberdade exercida mediante a propensão humana natural para a troca. A motivação egoísta do intercâmbio de mercadorias, no entanto, está ancorada na simpatia mútua, na sociabilidade enraizada na inclinação benevolente para o outro.



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

Nas trevas da economia vulgar, dogmática que nos assola com um rosário de banalidades, a versão smithiana do indivíduo afetivo e socializado degenerou nas hipóteses “científicas” que suprimem as diferenças entre os papéis sociais dos indivíduos concretos para aprisioná-los na má abstração do homem racional ocupado em maximizar sua escala de utilidades.

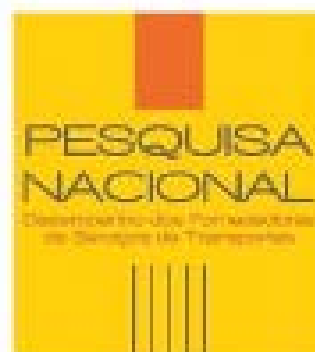
Para os iluminados do anti-iluminismo, a história das sociedades deve culminar na adesão incondicional ao cálculo utilitarista para extirpar definitivamente os artificialismos da política. A política da Polis, essa invenção de instituições e espaços populistas, sempre empenhada em colocar empecilhos à ação racional dos indivíduos. Formas “naturais” e também superiores da sociabilidade – os nexos monetários e mercantis – aparecem como as condições para se alcançar simultaneamente a Liberdade, a Igualdade e a fruição da máxima Utilidade para todos. A fórmula do mercado não só garante – diante das restrições de recursos e da tecnologia – os melhores resultados do metabolismo econômico, como também oferece o modelo ideal para as relações entre governantes e governados.

Apanhada às pressas de alguma interpretação da filosofia da história de Hegel, essa gororoba é a glória, mas também a miséria do novo pensamento das classes cosmopolitas e dominantes, que espalham a sua descoberta de Nova York a Jacarta, de Londres a Buenos Aires. Glória, porque, finalmente, foi possível arrebatá-lo o estandarte do reformismo das mãos dos adversários que julgavam ter a sua posse definitiva. Miséria porque, sob muitas máscaras, o jogo do mercado desregulado ameaça os fundamentos da ordem estabelecida, ao promover o fracionamento das sociedades, cada vez mais divididas entre os integrados e os excluídos, ao mesmo tempo em que fomenta a busca desesperada por formas de identificação “primárias”, religiosas, étnicas e “tribais”, mutuamente hostis e declaradamente inimigas dos valores republicanos. **Logweb**

RESERVE ESTA DATA

18

OUTUBRO



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 Fornecedoros 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

CONJUNTO
Logweb

Saiba mais em www.topdotransporte.com.br



Alphaquip	43
Ativa	7
Eleva.....	15
GKO	11
GLP	2ª Capa
IBL	33
Ilos.....	39
Kion	4ª Capa
L Amorin	13
LogCP	9
Logistique	47
Logweb	25
Mira	31
Modern Logistics.....	23
Princesa dos Campos	29
Retrak	3ª Capa
SDO HangCha	5
Top do Transporte	49
Toyota	27
Tracker	19
Unicargo	21
Yale.....	17

DAF Caminhões

A DAF Caminhões Brasil iniciou o mês de agosto com mudanças em sua estrutura organizacional, nas áreas de Compras e Produção. No novo organograma, Lairton Maziero deixa a área de Compras e assume como diretor de Produção, e Gabriel Fernandes é promovido a diretor de Compras da companhia no Brasil. Ambos passam a se reportar a Dietmar Janzen, diretor de Planta da DAF Caminhões Brasil, sendo que Fernandes também se reporta a Joseph Mickevitt, diretor de Compras da DAF NV, na Holanda. Maziero é graduado em Engenharia Industrial pela Universidade Braz Cubas e pós-graduado em Business Management pela Fundação Getúlio Vargas. Já Fernandes é graduado em Administração Empresarial pela Universidade Una Center e pós-graduado em Lean Manufacturing e Seis Sigma pela PUC – Pontifícia Universidade Católica.

Fortes Tecnologia

A Fortes Tecnologia em Sistemas, empresa com sede em Fortaleza, CE, que atua na área de tecnologia da informação, desenvolvendo soluções para gestão empresarial e oferecendo serviços que auxiliam na gestão contábil, financeira e de pessoas, transporte e logística, anuncia Élide Almeida como nova gerente de marketing. Élide ingressou na empresa em 2013 como analista de marketing, foi promovida a coordenadora e atuou no Marketing nas frentes de inbound marketing, gestão de investimentos, planejamento e gerenciamento de campanhas. Como gerente de marketing, assume a gestão de toda a área digital da empresa.

Tribunal Marítimo

O vice-almirante (RM1) Wilson Pereira de Lima Filho assumiu o cargo de presidente do Tribunal Marítimo, anteriormente exercido pelo vice-almirante (RM1) Marcos Nunes de Miranda. Com mais de 40 anos de serviços prestados à Marinha, o Almirante Lima Filho já foi diretor de Portos e Costas, comandante do 8º Distrito Naval, capitão dos portos de Alagoas e do Rio de Janeiro, entre outras comissões. O Tribunal Marítimo, vinculado ao Comando da Marinha, é um órgão autônomo, auxiliar do Poder Judiciário, que tem jurisdição em todo o território nacional. E o novo presidente terá pela frente o desafio de conduzir os julgamentos de processos dos acidentes e fatos da navegação marítima, fluvial e lacustre, e, ainda, a concessão de: Registro da Propriedade Marítima, de armadores de navios brasileiros, do Registro Especial Brasileiro (REB) e dos ônus que incidem sobre as embarcações nacionais.

Sepetiba Tecon

O Sepetiba Tecon anunciou Augusto Wagner Padilha Martins como novo diretor geral do terminal. Ele substituiu Jorge Mello, que estava no cargo desde 2016 e que foi anunciado como novo presidente da Transnordestina, empresa que também faz parte do Grupo CSN. Martins era gerente geral do Sepetiba Tecon e está no Grupo CSN desde 2015. Formado em Economia, sua trajetória profissional inclui passagens por empresas portuárias e pela Secretaria de Portos, onde atuou como secretário-executivo.

Deixe a RETRAK movimentar seus produtos

Retrak[®]
Aluguel de Empilhadeira



Transpaleta
elétrica
2,75t



Empilhadeira
elétrica
1,6t



Empilhadeira
elétrica
2,0t



Empilhadeira a
combustão
2,5t



Empilhadeira Linde
até 18,0t



Empilhadeira elétrica retrátil
2,0t



INTRALOGÍSTICA CONECTADA

**SIMPLIFICANDO
SUA MOVIMENTAÇÃO
E ARMAZENAGEM DE
PONTA A PONTA**

A Intralogística alcança agora um novo patamar. Linde, STILL, Dematic e Águia Sistemas se uniram para oferecer ao mercado uma solução que integra todos os serviços em um só lugar, aliando tecnologia de ponta, ótimo custo-benefício, praticidade e velocidade no desenvolvimento de projetos, além de contar com produtos de fabricação nacional, a melhor cobertura de mercado, um pós-venda especializado e profissionais sempre próximos de você.



STILL

DEMATIC



MEMBERS OF KUM SOLUTION AMERICA