

OPERAÇÕES

LOGÍSTICAS

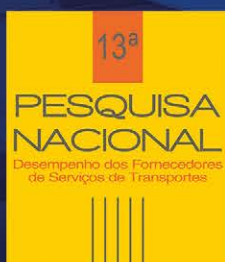


Entrega especial para você:

O nosso
muito obrigado



entre as 3 transportadoras
preferência nacional.



TOP DO TRANSPORTE 2019 NAS CATEGORIAS:

Automotivo | Brinquedos | Calçados | Comércio Eletrônico |
Eletrônico | Farmacêutico | Metalurgia/Siderurgia | Móveis |
Plásticos | Produtos Veterinários | Têxtil | Preferência Nacional

Recebemos este prêmio graças à sua confiança em nosso trabalho.

Agradecemos e reafirmamos o nosso compromisso de qualidade e pontualidade. Afinal, **conectar você a seus clientes é o que nos motiva a pegar a estrada todo dia.**

Operações logísticas diversificadas

Como destaque nesta edição, mostramos as operações logísticas, sobretudo aquelas especiais. Por exemplo, as que envolvem o transporte de pás eólicas e, sobretudo, os produtos farmacêuticos, que requerem cuidados especiais. Neste último caso, focamos o uso de contêineres para o transporte aéreo destes produtos e os investimentos para operar no segmento de produtos certificados pela ANVISA.

E também as tendências, como o uso de drones para a movimentação de cargas nos Centros de Distribuição e os veículos de carga elétricos para entregas urbanas, entre outros assuntos mais. E ainda o lançamento, pelo Programa de Logística Verde Brasil (PLVB), do "Guia de Excelência em Sustentabilidade: Boas Práticas para o Transporte de Carga". Acompanhe.

Ainda nesta edição o leitor encontra a cobertura da Logistique – Feira e Congresso de Negócios Multimodais que aconteceu em Joinville, SC, e da qual fomos parceiros comercial, Mídia Oficial e responsável pelo Catálogo Oficial. Aqui, mostramos como foi a feira, os eventos paralelos e, sobretudo, as opiniões dos participantes deste importante evento que já se tornou referência em termos de feira de logística.

Outro destaque fica por conta das novidades apresentadas pela Scania, como a operação do primeiro caminhão 100% movido a biometano do país. E também dados sobre as vendas da montadora. Aproveite.

Os editores

Índice

4 ALIMENTOS E BEBIDAS

Parceria com Intecom permite aumento de 77% para 99% no nível de eficiência de entregas da Santa Helena

6 TRANSPORTE

Substituição de frota pode ser a chave para a melhora de resultados de uma empresa

8 LOGÍSTICA FARMACÊUTICA

BX Logistics Healthcare e Profarma encaram, juntas, os desafios da logística de medicamentos

10 OPERAÇÕES LOGÍSTICAS

18 SUSTENTABILIDADE

Parceria entre Scania e ZEG viabiliza primeiro caminhão movido a biometano do Brasil

22 EVENTO

Logistique movimentou mercado da logística e negócios multimodais, reunindo os principais nomes do setor em Joinville, SC

26 FIQUE POR DENTRO

Bauko	11
Embragen Pharma	5
Key Business	4ª Capa
Fronius	9
Kion	19
Logweb	13 e 3ª Capa
Retrak	17
RTE Rodonaves	2ª Capa

anúncios

REVISTA
Logweb
Digital

Edição nº 34 | Setembro 2019

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

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

Redação, Publicidade, Circulação e Administração

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

Diretor de Redação

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

Redação

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

Diretora Executiva

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

Diretor de Marketing

José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

Diretor Administrativo-Financeiro

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

Administração

Wellington Christian Borsarini
admin@logweb.com.br

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

Diretora Comercial

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

Gerência de Negócios

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

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

Diagramação

Alexandre Gomes



Parceria com Intecom permite aumento de 77% para 99% no nível de eficiência de entregas da Santa Helena

Foi quando os serviços logísticos não atendiam aos seus direcionamentos e necessidades que a Santa Helena – fabricante de produtos a base de amendoim, como a famosa Paçoquita e a linha Crokíssimo – resolveu contratar a Intecom Logística para gerir desde a armazenagem até a distribuição na região metropolitana de São Paulo, no Vale do Paraíba e no Litoral Paulista.

A parceria, que já tem três anos, permitiu aumentar o nível de eficiência de entrega da companhia de 77% para 99%. “Assim, foi possível elevar a presença de nossos produtos no mercado e reduzir o nível de perdas de vendas, estreitando o relacionamento entre empresa e varejo e ampliando a disseminação do mix de produtos, lançamentos e parcerias”, ressalta Gabriel Visin, gestor de expedição da Santa Helena.

O aperfeiçoamento da operação logística da empresa garantiu evoluções nos níveis de serviços, que

abrangem gestão da estocagem/inventários, assertividade nas entregas e rastreabilidade de produtos. “Essas melhorias foram notadas principalmente pelos clientes, com a redução de rupturas no mercado, ou seja, diminuição de vendas perdidas, devido à melhor pontualidade no atendimento”, afirma Visin.

Foco do cliente

Enxergar da forma com que o cliente entende e sente o seu negócio, trabalhando de maneira alinhada com seus objetivos e estratégias, não é tarefa fácil. “Um integrador logístico, no entanto, tem essa capacidade, porque atua de maneira alinhada com os propósitos das empresas-clientes, tornando a gestão logística um fator-chave para garantir a entrega do produto em perfeitas condições, nas quantidades e prazo acordados”, diz o gerente comercial da Intecom Logística, Hésio Ferreira.



Por se tratar do primeiro Centro de Distribuição da Santa Helena, a estrutura serve de modelo para possíveis expansões e padrão de operação logística. “Ambas as empresas buscam, continuamente, melhorias nos seus processos, a fim de otimizar a operação, aumentar a competitividade no mercado e desenvolver projetos personalizados, apoiando a indústria na viabilidade de novos negócios logísticos”, afirma Leonardo Guerra, gerente de Supply Chain da Santa Helena.

Os principais pontos positivos desta operação logística são: dinamismo nas entregas, para atender à especificação de cada cliente; controle rigoroso de qualidade e shelf life dos produtos; alto nível de atendimento aos clientes agendados e key account. [Logweb](#)

A fabricante de produtos à base de amendoim, como a Paçoquita, contratou a Intecom há três anos



EMBRAGEN PHARMA

ALCANÇAMOS TODOS OS CRITÉRIOS
PARA ATENDER COMO NINGUÉM
À INDÚSTRIA FARMACÊUTICA.



A indústria farmacêutica estabelece padrões rigorosos para a manutenção e logística de suas cargas. Para a Embragen Pharma, tecnologia e expertise em armazenagem precisam estar nestes mesmos níveis, cuidando de medicamentos e insumos farmacêuticos com soluções sob-medida para cada fabricante. Por isso, oferecemos 5 Câmaras Frias especialmente projetadas, operando com sistemas 100% digitais. É mais do que tecnologia e cuidado personalizado. É Embragen Pharma.

No coração da cidade
de São Paulo, ao lado
das rodovias mais
importantes do Estado.



Faça uma visita: 11 3769 3364.

Ou, se preferir:

sac@embragen.com.br

Av. Alexandre Mackenzie,
137 - Jaguaré



EMBRAGEN PHARMA

Substituição de frota pode ser a chave para a melhora de resultados de uma empresa

Um dos desafios que as empresas estão sempre enfrentando é a redução de custos e, mais do que isso, como diminuir os gastos, mas manter uma constante melhoria de seus resultados? Muitas vezes, a resposta é mais óbvia do que se imagina, mas difícil de ser identificada, principalmente para as organizações que lidam com frotas. De acordo com Leandro Ferraz, gerente de Grandes Contas da ValeCard, especializada em soluções de gestão de frotas, a resposta para este tipo de problema pode estar nos veículos utilizados para a realização dos serviços de transporte.

“Como qualquer outro equipamento, carros e caminhões possuem um ciclo de vida durante o qual desempenham funções requeridas dentro de padrões adequados de produtividade, segurança operacional e economicidade”, explica Ferraz. Segundo ele, esse fator coloca o gestor de frotas diante de duas questões primordiais: Qual o momento certo para substituir o veículo e como priorizar essa substituição?

Para tomar essa decisão, diz o especialista, é preciso basear-se “em critérios técnicos que consideram a viabilidade econômica e a condição operacional do veículo, além da política financeira da organização”. Ferraz afirma ainda que o melhor momento para substituir um veículo não é necessariamente baseado em sua capacidade de sobrevivência ou sua vida útil total, mas sim o pe-

ríodo que irá minimizar os custos operacionais em longo prazo.

Ou seja, as empresas devem desenvolver uma política de substituição de frota, considerando os fatores que influenciam na cadeia de custos e produtividade da companhia. Neste sentido, os principais fatores a serem considerados são as despesas com manutenção e a depreciação do valor econômico do veículo (valor venal de venda). A manutenção também prejudica a produtividade do veículo; intervenções frequentes aumentam a indisponibilidade, causando maior custo. Outro ponto a ser considerado é a atualização tecnológica: caminhões antigos podem incorrer em maior custo de operação. A substituição pode trazer melhoria da performance e, consequentemente, menor custo operacional. Todos estes pontos devem ser avaliados nos critérios de troca.

“Os métodos de renovação de frotas utilizam um conceito clássico, denominado vida útil econômica, que corresponde ao período entre a aquisição do veículo e aquele em que o custo médio anual for mínimo”, diz Ferraz. Para isso, o responsável pelo gerenciamento da frota deve sempre acompanhar os custos e monitorar fatores como: valor de mercado do veículo, custo da depreciação, valor acumulado das manutenções do veículo, consumo de combustível e desempenho do veículo.

O nível de operacionalização de cada veículo da frota também deve ser constantemente acom-



Ferraz: “Manter um veículo acima do tempo correto de substituição pode elevar os custos da empresa, principalmente os de manutenção, e o consumo de combustível”

panhado para garantir que não exista um superdimensionamento da quantidade de carros necessários. Ferraz explica que, dessa forma, “haverá o aproveitamento razoável das unidades e uma taxa de ocupação adequada, evitando o desgaste acumulado e uma substituição prematura”.

Diante disso, é importante que o gestor de frotas mantenha um monitoramento eficiente de todos esses fatores, porque se qualquer um deles for deixado de lado, a empresa pode ser prejudicada. Mas, para auxiliar nesta tarefa, o mercado já oferece diferentes ferramentas de gerenciamento, como a ferramenta Gestão, desenvolvida pela ValeCard. Tecnologias deste tipo, segundo Ferraz, ajudam a controlar os custos de forma minuciosa, além de concentrar diferentes infor-

mações em um mesmo sistema. Tudo isso ajudará o profissional na definição de quando é melhor substituir a sua frota.

“Manter um veículo acima do tempo correto de substituição pode elevar os custos da empresa, principalmente os de manutenção, e o consumo de combustível da frota. Além disso, pode aumentar o nível do risco de acidentes para os usuários”, alerta o especialista.

Ainda segundo ele, na atual conjuntura econômica, as empresas buscam melhoria de performance. E, neste contexto, a substituição pode proporcionar maior desempenho operacional. A troca passa a ser um fator que contribui na linha de custos ao longo do período de utilização do veículo. É importante estabelecer critérios para a escolha do modelo adequado, considerando as características de utilização da frota.

Prioridade

Ainda segundo Ferraz, a prioridade da troca advém da atitude em buscar um cenário adequado de custeio. A troca pode proporcionar a condição necessária para redução dos custos de operação, permitindo à empresa aumentar sua rentabilidade, em contrapartida a sua capacidade de investimento. Ele também lembra que o tempo de uso ideal para os caminhões varia de acordo com cada cenário – importante para as empresas é determinar a metodologia adequada, em conformidade com as especificidades organizacionais. “Há custos relevantes a qualquer empresa, como os de manutenção, que decorrem e aumentam em função da idade da frota. O valor da venda do veículo também deve ser considerado, pois sofre um impacto nos primeiros anos e depois apresenta estabilidade. Há custos indiretos que muitas vezes não são contabiliza-



dos, como a frequência de intervenções mecânicas e acidentes.” O gerente de Grandes Contas da ValeCard volta a enfatizar que o principal custo gerado por um caminhão antigo é o de manutenção, que interfere também na produtividade e operação da companhia.

Gerenciamento de frota

Sobre a importância do gerenciamento da frota para redução de custos, Ferraz lembra que em alguns segmentos, a frota pode representar o terceiro maior custo da organização. Gerenciar de forma eficiente requer estabelecer metodologias que proporcionam maior controle e consequente produtividade e menores custos. Para tanto, é preciso estruturar um modelo de gerenciamento que utilize ferramentas tecnológicas proporcionando o gerenciamento dos principais processos de uso da frota. O esforço de gerenciar as maiores linhas de custos, como o consumo de combustível, os gastos de manutenção e da produtividade (mobilidade) dos veículos é muito mais facilitado com o uso da tecnologia adequada. A evolução permitiu integrar ferramentas para que esta gestão seja cada vez mais eficaz e para que as decisões possam ser adotadas com maior

assertividade e rapidez.

“A Valecard oferece uma plataforma integrada, onde o gestor pode gerenciar os principais processos da frota: o SIAG. Nele, oferecemos os módulos de gerenciamento de abastecimento, manutenção e telemetria. Estas tecnologias permitem a redução de gastos desnecessários e fraudes e permitem, sobretudo, a tomada de decisões com mais segurança. Nossas ferramentas ainda proporcionam a visualização de dashboards que consolidam as principais informações de custos e comportamentais da frota. Assim, o gestor pode identificar os principais ofensores dos custos e estabelecer ações para respectiva redução destes. Oferecemos, ainda, o atendimento presencial de consultores, que apoiarão o cliente para a evolução em seus processos de gerenciamento.”

A ValeCard é uma instituição 100% nacional que está entre as maiores empresas de meios de pagamento eletrônicos do Brasil e oferece soluções completas e integradas para Gestão de Frotas, Benefícios e Financeira. Com mais de três milhões de cartões emitidos pelo Brasil, conta com mais de 115 mil estabelecimentos credenciados. Para atender a demanda, possui 5 regionais e 12 filiais e mais de mil funcionários, entre diretos e indiretos. **Logweb**

BX Logistics Healthcare e Profarma Specialty encaram, juntas, os desafios da logística de medicamentos

Agilidade na entrega, manutenção e controle da temperatura, infraestrutura precária das estradas e malha aérea restrita são os desafios enfrentados pela logística de medicamentos no Brasil. Quem comenta é Mauro Henrique Pereira, diretor da BX Logistics Healthcare, braço de negócios em logística para o setor de saúde do Grupo BX. A empresa realiza para a Profarma Specialty o transporte aéreo de medicamentos em geral e dos medicamentos especiais controlados pela Portaria 344 da ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitária, com entrega final diretamente em hospitais, clínicas e também a pessoas físicas. Joint venture criada com a associação estratégica entre a Profarma e a AmerisourceBergen, líder

mundial no segmento de especialidades, a Profarma Specialty entrega cerca de 10 mil medicamentos de alta complexidade por mês, sendo ao todo 260 tipos envolvidos na operação. Patrick von Schaaffhausen, vice-presidente de Estratégia e Operações da companhia, afirma que entre os diferenciais que marcam a logística deste tipo de produto estão alcançar o menor lead time e realizar o total rastreamento das entregas, proporcionando visibilidade em todas as etapas percorridas pelo produto. “É muito importante ter expertise no processo em cadeia do frio para manuseio dos medicamentos de alta complexidade, pois disso depende a conservação e a integridade do produto para consumo pelo paciente”, destaca.

Segundo ele, a escolha da BX Logistics Healthcare foi criteriosa e obedeceu aos padrões exigidos, como licenças sanitárias, gestão da qualidade e de processos, além da estrutura operacional adequada para suportar a operação de alta complexidade de produtos de alto valor agregado.

Na prática

A BX Logistics Healthcare realiza as entregas para o Norte e o Nordeste do Brasil, partindo do Espírito Santo e de Goiás, com um volume em torno de 300 entregas/mês. Os produtos exigem controle de temperatura entre 2°C e 8°C e, por essa razão, o modal aéreo é utilizado para garantir a rapidez no transporte da carga de alto valor agregado. Para isso, são



A BX realiza as entregas para o Norte e o Nordeste do Brasil, com um volume em torno de 300 entregas/mês



Os produtos exigem controle de temperatura entre 2°C e 8°C e, por essa razão, o modal aéreo é utilizado



A Profarma Specialty entrega cerca de 10 mil medicamentos de alta complexidade por mês



Pereira, da BX Logistics

Healthcare: "Possuímos uma equipe que trabalha dentro das instalações da Profarma, atuando como um posto avançado"

usadas as principais companhias aéreas do mercado.

"Interligamos a nossa torre de controle à nova torre de controle da Profarma Specialty para permitir alta integração dos processos de rastreamento de ambas as empresas", detalha Pereira.

Ele destaca que a BX passou a utilizar o sistema de rastreamento da própria Profarma Specialty e houve uma adaptação dos processos internos envolvendo o desenho de toda a cadeia de informação e treinamentos específicos para cada elo da cadeia de distribuição, havendo total aderência ao negócio do cliente. "Além do aplicativo mobile da Profarma, que foi integrado ao nosso sistema, possuímos TMS interligado aos sistemas das companhias aéreas e sistema de roteirização", acrescenta.

Para esta operação, a BX disponibiliza uma equipe que trabalha dentro das instalações da Profarma, atuando como um posto avançado dedicado a este atendimento, além de toda a estrutura de apoio ligada ao negócio: farmacêutica, qualidade, gestão de frota, gerenciamento de risco, torre de controle, tecnologia, entre outros. "Já nas bases de destino, dispomos também de equipes treinadas, frota e equipamentos

inerentes à gestão da cadeia do frio, necessários para este tipo de operação", explica Pereira.

As bases regionais da BX fazem a retirada das cargas tão logo estejam disponíveis nos aeroportos de destino. Os medicamentos seguem direto para a entrega final, obedecendo a requisitos do cliente e de qualidade dos processos.

Sobre os desafios logísticos das regiões Norte e Nordeste, Pereira explica que há dificuldades que vão desde a escassez de voos diretos para estes destinos até as características climáticas destas regiões, que possuem temperaturas médias mais elevadas, o que traz um desafio adicional na gestão da cadeia do frio e na manutenção da integridade do medicamento transportado.

"Para isso, a BX respeita todos os requisitos da operação e vem constantemente investindo em pessoas, treinamento, tecnologia e processos", ressalta.

O contrato entre a BX e a Profarma é para todo o Brasil, porém, a expansão é gradual, conforme demanda e estratégia do cliente.

Resultados

Como resultado da distribuição de medicamentos nas regiões Norte e Nordeste, a Profarma Specialty registrou melhoria nos prazos de entregas, que passaram a ser de até 48 horas, mesmo partindo de Vitória, ES, e de Goiânia, GO, origens com menor disponibilidade de voos, contra as 72 horas anteriores, com ampla garantia do cumprimento do processo da cadeia do frio.

"Produtos de alto valor agregado exigem expertise em logística e em manuseio e isso encontramos na BX Logistics Healthcare, que garante um elevado nível de serviço e pontualidade necessários para que os pacientes sejam atendidos até mesmo dentro de uma sala de cirurgia", salienta Schaafhausen. TCFweb

/ Perfect Welding
/ Solar Energy
/ Perfect Charging

Fronius



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

Faça um estudo de redução
de custo da sua empresa.

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

Wilson Sons Logística faz parceria com a Envirotainer

A Wilson Sons Logística, empresa do Grupo da Wilson Sons, foi certificada pela Envirotainer como operadora de seus contêineres no Brasil – a multinacional sueca é uma das líderes no mercado mundial para transporte aéreo de produtos farmacêuticos e biológicos.

“Muitas empresas precisam enviar cargas que precisam ser protegidas das condições ambientais, como temperatura e umidade. São materiais biológicos usados em pesquisas ou medicamentos de alto valor agregado. Diante dessa responsabilidade, oferecemos soluções seguras e customizadas aos nossos clientes”, afirma Patrícia Iglesias, diretora Comercial da Wilson Sons Logística.

A Envirotainer oferece quatro modelos de contêineres, de diferentes tamanhos, com isolamento térmico e controle de temperatura (que pode variar de -25°C a $+40^{\circ}\text{C}$). Com equi-



pe treinada para operar esses equipamentos, a Wilson Sons Logística “é a única empresa no Brasil habilitada a desempenhar esse serviço com a empresa sueca, tendo em seu armazém estoque para troca, caso seja necessário”, complementa Patrícia.

A operação inicialmente está sendo realizada pela Plataforma Sudeste, em Santo André, SP, próxima a importantes elos logísticos, como os aeroportos de Guarulhos e Viraco-

pos. O Centro Logístico e Industrial Aduaneiro (CLIA) da unidade conta também com câmara fria, com capacidade para 1.800 posições-paletes, para armazenar produtos que necessitam ficar acondicionados em temperaturas controladas. O acesso ao local é restrito, realizado por leitor biométrico e monitorado 24 horas. Há ainda uma farmacêutica exclusiva para atender as especificidades de cargas do segmento de saúde.

Moove investe R\$ 4 milhões em tecnologia e expansão. E também no transporte de produtos certificados pela ANVISA

Criada como um braço da empresa de logística Flash Courier, atuando com foco nos meios eletrônicos de pagamento e no transporte de encomendas urgentes, a Moove anunciou investimento de R\$ 4 milhões no Hub do campus Martini, localizado em São Bernardo do Campo, ABC paulista. O aporte contempla a aquisição de uma esteira com 400 saídas, enquanto a anterior possui 110, além de obras para adaptar a expansão da empresa. De acordo com o CEO da Moove, Guilherme Juliani, os novos investimentos em automação foram realizados para atender a forte demanda logística de diversos segmentos em todo o território nacional. Ainda segundo o executivo, os e-commerces e os produtos certificados pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) devem receber atenção especial da empresa neste segundo semestre. “E-commerces e especialmente as amostras grátis de medicamentos representam

uma fatia considerável da demanda reprimida, de modo que nosso foco no momento será centralizado nesses segmentos”, pontua o executivo.

A previsão é que até janeiro de 2020 todo o novo projeto já esteja em operação de forma plena, aumentando em oito vezes a capacidade de entrega por um custo 25% menor do que o atual.

Produtos certificados pela ANVISA –

Com relação ao segmento de distribuição de produtos com certificação da ANVISA, a Moove tem infraestrutura e licença para a entrega desses produtos em quatro cidades: Rio de Janeiro, Salvador, Porto Alegre e Belo Horizonte. A expectativa de Juliani é que o volume de entrega desses produtos cresça de 4 mil para 50 mil entregas/mês este ano e, até o fim de 2019, esse segmento represente 10% do faturamento total da empresa.

A Moove está focando, nesse primeiro momento, no transporte de produtos

como suprimentos alimentares, dermo-cosméticos e amostras grátis de medicamentos. A expectativa do CEO é aumentar gradativamente o volume e o tipo desses produtos, incluindo a entrega de medicamentos até 2021. Além disso, a Moove também vai apostar em expansão de mercado. A empresa está investindo na obtenção de licença para o transporte desses produtos em todas as capitais brasileiras e, aos poucos, ampliará sua atuação até que consiga fazer esse transporte em todo o País. Entre os principais diferenciais da empresa está o Sistema de Gerenciamento de Armazém, que permite um controle preciso da movimentação dos produtos. Por meio dele, é possível saber quais produtos chegaram, em que momento e qual é o tempo limite de armazenamento sem oferecer risco à sua integridade. Dessa forma, a empresa aumenta sua eficiência e diminui erros.

DHL e Vestas expandem maior projeto de transporte de pás eólicas para exportação no Brasil



A DHL Global Forwarding foi escolhida novamente pela Vestas – multinacional dinamarquesa líder global em energia sustentável, projetando, fabricando, instalando e mantendo turbinas eólicas em todo o mundo – para gerir um novo projeto de transporte de pás eólicas no Ceará.

Em 2019, devem ser movimentadas centenas de pás a partir da fábrica da Aeris, localizada a 17 km de Fortaleza, até o Porto de Pecém, CE. Em 2018, a DHL realizou o transporte de cerca de 600 pás. O projeto abrange o pré-planejamento em Pecém, o transporte rodoviário, a recepção das pás na área de guarda, posicionamento no solo, armazenagem para procedimentos alfandegários, desembaraço aduaneiro, carregamento das pás no caminhão e transporte até embarcação.

Além do elevado valor, as pás eólicas são longas, pesam muitas toneladas e podem sofrer avarias imperceptí-

veis externamente, exigindo um planejamento operacional especial que observe as restrições de circulação e monitore o movimento do trânsito. Com experiência no transporte de cargas ultrapesadas e sobredimensionadas, a DHL montou uma solução envolvendo uma carreta especial extensível e guindastes especiais.

“O transporte de uma pá já é delicado. Multiplique isso por centenas e temos a real dimensão da relevância deste projeto. Temos que ter um procedimento cuidadoso e detalhado da movimentação individual e uma coordenação precisa da operação como um todo, a fim de manter a eficiência, os prazos e as condições que o cliente necessita. Tudo isso dentro de nossa política de dano zero, ou seja, sem avarias”, completa Cláudio Ramos, diretor de Projetos Industriais da DHL Global Forwarding Brasil.

Mercado Livre tem novidades em logística

O Mercado Livre anunciou novidade em seus processos logísticos. Trazida pelo Mercado Envios, unidade de logística da empresa, se trata do programa Places. Ainda em fase piloto e com foco na capital de São Paulo, esse serviço viabiliza que locais habilitados pelo Mercado Livre recebam pacotes de vendedores do marketplace. Os produtos são retirados pela equipe de Cross-Docking da empresa, que dá seguimento ao envio ao consumidor da forma mais rápida.

“Neste projeto piloto, estamos com 10

pontos habilitados, entre eles, um próprio do Mercado Livre, na Vila Guilherme. O objetivo é, até o final do ano, chegarmos a 300 pontos”, afirma Leandro Bassoi, vice-presidente de Mercado Envios para a América Latina. A Kangu é o parceiro logístico do Mercado Livre para Places, atuando como um agregador dos pontos físicos.

Bassoi também destaca uma parceria com a Azul Cargo Express para entregas de encomendas via aérea em todo o Brasil. Para o consumidor, isso significa

Bauko

LÍDER EM LOCAÇÃO DE EMPILHADEIRAS

- ✓ **Locação com o melhor custo benefício**
- ✓ **Pós-venda**
- ✓ **Equipe técnica especializada**
- ✓ **Peças a pronta entrega**
- ✓ **Venda de Novas e Seminovas**
- ✓ **Mais de 3.000 equipamentos locados**



Entre em contato e solicite um orçamento

(11) 3693.9339

baukomovimentacao.com.br

entregas mais rápidas, utilizando a malha logística do Mercado Livre e a da Azul, que cobre todo o território nacional, com 900 voos diários. “Por meio dessa parceria, temos a expectativa de atingir números altíssimos de entregas em tempo cada vez menor”, destaca Bassoi.

O Mercado Livre ampliou recentemente a sua malha logística com a inauguração de um CD de Fulfillment em Cajamar, SP – um primeiro CD já havia sido inaugurado há dois

anos, em Louveira, SP. Além disso, a empresa conta com três Centros de Cross Docking no Estado de São Paulo. Isso representa uma malha logística de mais de 200 m². “Atualmente, cerca de 30% de todas as entregas são realizadas por meio dessa nossa malha logística. Há um ano, eram apenas 5%. Também estamos avançando no percentual de entregas em até dois dias. Atualmente, 60% das entregas feitas por Fulfillment ocorrem neste prazo”, finaliza Bassoi.

Nova frota de 150 vans **BYD eT3 e-delivery** 100% elétricas já está em operação



A BYD Brasil colocou em operação mais 150 novas vans BYD eT3 e-delivery, que chegam com ainda mais autonomia – 300 km. A expectativa é que em 2020 esse volume quadruplique, chegando a 600 novos veículos. Antes desta nova frota, já haviam 30 unidades em operação no país, utilizadas para os serviços de entregas urbanas, food service, atacado, entregas refrigeradas, resíduos de serviços de saúde e monitoramento de rodovias. Segundo Carlos Roma, diretor de Vendas da BYD do Brasil, “além de ter a maior eficiência energética do mercado, de 300 km de autonomia, a Van BYD eT3 e-delivery também possui a vantagem de realizar recarga rápida de 20% a 80% da bateria em apenas 30 minutos, o que garante até 180 km a mais de autonomia. Assim, apesar de estar focada em operações urbanas, a rapidez na recarga também permite que a van seja utilizada no

maior corredor elétrico da América Latina Rio de Janeiro X São Paulo, em que é possível fazer a recarga em seis pontos (São José dos Campos; Guaratinguetá; Queluz; Guararema; Pirai; Volta Redonda) e um segundo corredor entre São Paulo e Campinas nas rodovias Anhanguera e Bandeirantes”.

O veículo tem capacidade de carga de 720 kg e volume de carga de 3.300 litros, assistente de partida em rampa que elimina rolagem traseira em aclives acentuados e duas portas deslizantes. Além disto, a van BYD eT3 e-delivery possui ar-condicionado automático digital, câmbio totalmente automático e o sistema KERS do motor-gerador do veículo que, em situações de descida de serra, regenera o equivalente a mais de 29 mil km/ano apenas com o aproveitamento da energia cinética e potencial.

JDA lança centro de controle que detecta e previne as interrupções de Supply Chain

A JDA Software lançou o Luminate Control Tower, centro de controle de crise end-to-end que permite que empresas tenham visibilidade em tempo real das informações da cadeia de suprimentos, permitindo que sejam tomadas ações corretivas antes que ela ocorra. A solução SaaS da JDA permite interpretar, detectar eventos inesperados, identificar o impacto dessas interrupções, agir e prever mudanças de demanda, através da integração de tecnologias de ponta como Internet of Things (IoT), Inteligência Artificial (IA), analytics avançado e Machine Learning (ML).

Como explica Koushik Balasubramanian, executivo de soluções da JDA Software, as empresas podem armazenar na nuvem as informações dos principais sistemas de planejamento dos seus recursos empresariais, da demanda, da produção, do gerenciamento dos centros de distribuição e, em geral, de toda a cadeia de suprimentos nesta solução SaaS da JDA, o que permite automatizar a cadeia de suprimentos, prevendo interrupções ao longo dela, planejando e facilitando as respostas, em caso de eventos.

“Além disso, a JDA Luminate Control Tower é a única solução no mercado que permite o input de sinais digitais internos e externos – como mídias sociais, notícias, eventos, clima e IoT – do ecossistema digital, incluindo distribuidores, fornecedores e parceiros. Ao capturar e analisar feeds de dados, a partir da digital edge, as empresas obtêm uma maior compreensão do sentimento do consumidor, das condições de fornecimento, das percepções da demanda e de qualquer correlação com as flutuações do consumo.”

Ainda de acordo com Balasubramanian, esses recursos permitem que os profissionais de planejamento do Supply Chain possam prever o Tempo Estimado de Chegada (ETA) para entregas com base em atualizações em tempo real sobre clima, tráfego, congestionamento, entre outros, além de identificar posições precisas do inventário, com base nas ETAs de entrega. “Com o JDA Luminate Control Tower, as empresas podem reduzir seus custos de remessa em até 30%, obtendo

visibilidade em tempo real sobre os níveis de estoque; aumentar em até 60% a eficiência do seu planejamento, sendo capazes de ver as informações dos fornecedores, fabricantes, distribuidores, varejistas e clientes em tempo real; e ainda reduzir em até 10% o investimento em estoque, e gerar recomendações que minimizam riscos, gerando muitas oportunidades”, finaliza Samuel Baccin, diretor de Alianças no Brasil, da JDA Software.

Amazon Transportes e Aurora EADI anunciam parceria



A Amazon Transportes firmou parceria com a Aurora EADI (Sorocaba, SP) e inauguraram um escritório no Aeroporto Internacional de Viracopos, um dos maiores centros cargueiros do Brasil.

“A Amazon Transportes reúne uma grande frota, soluções logísticas integradas e serviços ágeis, além de um gerenciamento de informações que permite entregas sincronizadas com a produção das empresas. Esse apelo logístico passa agora a estar mais presente nas atividades ligadas ao comércio exterior, principalmente pela solução de negócios ao lado da Aurora EADI Sorocaba”, afirma Felipe Vieira, gerente geral da Amazon Transportes e Logística.

A empresa é habilitada a operar produtos químicos, alimentos e produtos de saúde, como correlatos médicos, cosméticos, sanean-

tes e medicamentos. Possui ainda as seguintes licenças: Sassmaq, ANVISA, Polícia Federal e Exército.

“Nossas operações estão recebendo um incremento de movimentação, principalmente de cargas exportadas, com isso a necessidade de ajustarmos um serviço completo de atendimento aos nossos clientes, com o apoio do braço rodoviário”, destaca Henrique Debiazi, gerente executivo comercial da Aurora EADI.

Somente no primeiro semestre passaram pelo Porto Seco Aurora EADI, em Sorocaba, 10.532 toneladas em mercadorias processadas com destino ao exterior. Os setores de agronegócios e o farmacêutico foram os principais responsáveis pelo salto de 49%, comparados ao mesmo período de 2018, quando o terminal recebeu 7.058 toneladas de janeiro a junho.

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

Divisão de armazenagem da Yusen Logistics faz testes com drones, voice picking, RFID e outras tecnologias

A Yusen Logistics Brasil, através da divisão de armazenagem (Contract Logistics), está fazendo uma série de testes para adoção de tecnologias que facilitem a movimentação de cargas nos Centros de Distribuição, tanto na unidade própria em São Paulo, o CD Anhanguera, como em unidades dos clientes geridas pela Yusen em todo o país. A ideia é testar o uso de drones, já incorporados às operações na Europa, o Voice Picking, que automatiza boa parte do processo de coleta de itens no armazém, esteiras flexíveis gravitacionais e as chamadas esteiras automatizadas. Esta última foi muito bem avaliada tanto para o CD Anhanguera em um projeto específico para um cliente em que será adotada na fábrica, resultando em 100% de automatização do processo de movimentação da carga. Uma das tecnologias em análise que



deve ser implantada em breve é o RFID. Os estudos estão sendo conduzidos em dois clientes da Yusen Logistics no Brasil, um fabricante de linha branca, para uma operação in house, e outro, de eletrônicos. Neste, a ideia é levar produtos direto da fábrica para o armazém da Yusen. Outras tecnologias que também estão

no radar da Yusen no Brasil são o Pad Picking, o Sistema Push Pull, RFID e ainda o Armazém Automático Vertical. Na gestão do pátio e de veículos da empresa, no CD Anhanguera, por exemplo, novas tecnologias estão sendo implantadas para gerir os veículos estacionados, com controle em tempo real e posicionamento dos veículos na planta.

Aurora Alimentos inaugura Centro de Distribuição em Passo Fundo, RS

A Cooperativa Central Aurora Alimentos inaugurou em Passo Fundo, RS, a sua nova unidade de vendas e Centro de Distribuição. O conjunto está localizado na rodovia federal BR 285, no bairro Sede Valinhos, próximo ao km 298, no sentido Carazinho.

A nova unidade fortalece a expansão em território gaúcho, onde a Aurora mantém indústrias de aves e suínos em Erechim e de suínos em Sarandi. Detentora das reconhecidas marcas Aurora, Nobre, Peperi e Aurolat, a empresa tem expandido sua atuação em território sul-rio-grandense.

O novo Centro de Distribuição de Passo Fundo atenderá parte da região Nordeste e Centro-Oeste do Estado, com produtos expedidos e entregues diretamente pela unidade, que corresponde a 142 municípios. Grande parte das vendas da região Sudeste será expedida pela unidade e entregue pelos distribuidores, em 140 municípios. No

total serão atendidos 242 municípios. Em um terreno com área total de 50.000 m² foi edificada uma estrutura de 6.149,57 m² e instalado o pátio para manobra de caminhões e veículos com 15.000 m² de área. A capacidade total de armazenagem corresponde a 1.035 posições-paletes. A capacidade de armazenagem de congelados é de 680 posições, de resfriados de 235 posições e de armazenagem a seco de 120 posições.

O prédio administrativo é formado por 12 salas, incluindo recepção, TI, sala de reunião, salas do departamento comercial, logística, RH, almoxarifado e arquivo definitivo. O local também abriga vestiários masculinos e femininos e rouparia; sala de recuperação térmica; balança para pesagem dos caminhões; quatro docas para carregamento; antecâmara com 403,99 m² de área útil e refeitório para funcionários.



Carrefour inaugura Centro de Distribuição para atender seu e-commerce e lojas físicas

O Grupo Carrefour Brasil acaba de inaugurar um Centro de Distribuição destinado a sua operação logística de eletroeletrônicos para os canais físicos e e-commerce. O investimento ocorre em um momento de expansão da empresa no segmento de e-commerce, que segue registrando importante crescimento, bem como na consolidação de sinergias entre os canais físico e on-line. No segundo trimestre deste ano, as vendas próprias do e-commerce alimentar e não alimentar do Carrefour registraram crescimento de 51% ante o mesmo período do ano passado.

Localizado em Cajamar, SP, o novo CD tem 64.000 m² e capacidade para armazenar mais de 300 mil itens. E irá centralizar toda a operação logística, que antes funcionava em Embu das Artes, SP, e parte no Centro de Distribuição de Osasco. O local terá 300% a mais de capacidade para enviar pedidos diariamente para todo o Brasil, entre eles eletrônicos, ferramentas, artigos infantis, casa e decoração, cultura e entretenimento, perfumaria entre outros.

“Buscamos nesta nova operação, melhoria do nível de serviço aos nossos clientes, ganhos de produtividade e redução de custos com a consolidação de pedidos feitos pelos canais on e off em uma única plataforma logística” ressalta Marcelo Lopes diretor de Supply do Carrefour. O novo CD do Carrefour visa, ainda, aumentar a capacidade do grupo em ganhos de processos, volume de compra e estocagem, além de melhorar, cada vez mais, a experiência de compra dos clientes da rede.

Concluído em tempo recorde, o projeto do Centro de Distribuição foi finalizado em dois meses e envolveu uma equipe de 200 profissionais. Alinhado a um dos compromissos do Grupo Carrefour Brasil, o de reduzir o impacto de suas operações, o novo CD reutilizou diversos



materiais, incluindo centenas de paletes.

“Diante do exponencial crescimento do e-commerce, precisávamos mudar a estrutura do nosso CD antes da Black Friday. Dessa forma, vamos garantir aos nossos clientes ainda mais agilidade nas entregas para todo o país”, afirma Luiz Escobar, diretor de E-commerce do Carrefour.

Iniciativas Omnicanal – O e-commerce foi o canal de maior crescimento no Carrefour no 2T19. O número de visitantes, pedidos e o ticket médio aumentou ante o mesmo período do ano anterior. As vendas no marketplace também cresceram 102% no 2T19, representando 17% das vendas brutas totais em comparação com o 2T18. Já a operação de e-commerce alimentar registrou aumento de cinco vezes nas vendas no 2T19, em relação ao mesmo período do ano anterior, impulsionado pela melhora nos serviços de entrega: 17 pontos de Retire de Carro e entrega expressa, em parceria com Rappi, disponível em 88 lojas. O número de sellers e SKUs disponíveis no e-commerce Carrefour continua crescendo rapidamente. Atualmente, são 2,4 milhões e uma parceria com 2.600 sellers.

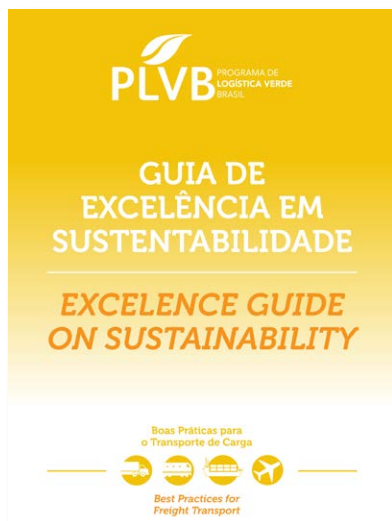
Açu Petróleo e Petrogal renovam contrato para transbordo de petróleo

A Açu Petróleo – joint venture entre a Prumo Logística e a Oiltanking – e a Petrogal renovaram até 2023 o contrato para transbordo de petróleo no Terminal no Porto do Açu, em São João da Barra, RJ. Com o novo contrato, a previsão é que a petroleira, que é cliente do terminal desde 2017, dobre o número de operações de exportação realizadas no terminal.

Em operação desde 2016, o Terminal de Petróleo (T-OIL) da Açu Petróleo possui 25 metros de profundidade, três berços e capacidade licenciada para movimentar até 1,2 milhão de barris de petróleo/dia. Desde o início de sua operação, o terminal já realizou mais de 95 operações. “O T-OIL é o único terminal privado no país com capacidade para receber navios tipo VLCC, que têm capacidade de armazenamento de até dois milhões de barris de óleo cru. As operações com navios VLCC já representam 40% do total movimentado até hoje”, diz Victor Snabaitis Bomfim, CEO da Açu Petróleo.



PLVB lança guia com aplicação de boas práticas na logística



O Programa de Logística Verde Brasil (PLVB), iniciativa que reúne 28 empresas de diversos segmentos com o apoio de acadêmicos da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) e do Centro Federal de Educação Tecnológica Celso Suckow da Fonseca (CEFET/RJ) para o aprimoramento da eficiência e a implementação de medidas socioambientais na logística, lançou o “Guia de Excelência em Sustentabilidade: Boas Práticas para o Transporte de Carga”. Para 2020, o Programa pretende lançar o Sistema de Credenciamento para o Selo Verde em Logística.

O documento apresenta resultados de 16 cases de aplicação de boas práticas por 24 Empresas Membros do Programa. Os projetos foram implementados em atividades ligadas à cadeia logística e de transporte, contribuindo para a redução de até 30% das emissões de gases de efeito estufa (GEE), além de trazer ganho de eficiência operacional e redução de custos.

O Guia também aponta as práticas adotadas com mais frequência pelas empresas para a obtenção de melhoria de processos ligados ao setor de transporte, independente dos gargalos logísticos e problemas de infraestrutura. Dentre estas condutas pre-

vistas no programa, estão renovação e modernização da frota, utilização de sistemas de informação para rastreamento e acompanhamento de frota, além de treinamento de motoristas com foco no “Eco-Driving”.

Outros destaques do documento são informações que apontam como cada boa prática pode impactar positivamente na redução de emissão de GEE. Diminuição de até 20% pode ser obtida por meio da otimização da ocupação do veículo

e ganhos ainda maiores, de até 50%, podem ser alcançados com o uso de veículos com maior eficiência energética ou a realização de transferência do transporte de carga para modos mais limpos (transferência modal). A utilização de fontes de energia mais limpas, como etanol e eletricidade, pode reduzir a emissão de gases do efeito estufa e poluentes atmosféricos em até 90%.

Para fazer download do Guia basta clicar no link shorturl.at/oqEY5.

Parceria entre VLI e Fertilizantes Tocantins amplia volume de fertilizante na ferrovia



A VLI – companhia logística que integra ferrovias, terminais intermodais e portos – já começou as atividades decorrentes da parceria com a Fertilizantes Tocantins (FTO), em Araguari, no Triângulo Mineiro. Com o atendimento iniciado em maio, a VLI vai aumentar em 20% o volume de fertilizantes transportado na Ferrovia Centro-Atlântica (FCA). A matéria-prima originada no porto de Tubarão, ES, passa pelo Terminal de Araguari e chega à fábrica da FTO por meio de uma interligação por correias transportadoras. Dos vagões, a carga pode seguir direto para a fábrica da FTO ou, se necessário, ser condicionada no armazém de fertilizantes da VLI. “Esse modelo de interligação e a integração entre porto, ferrovia, terminal e fábrica, sem a utilização de carretas, é inédito no Brasil e propor-

ciona mais agilidade e qualidade à cadeia de abastecimento”, explica Ricardo Ferreira, gerente geral de Fertilizantes da VLI.

Em 2018, o terminal de Araguari movimentou mais de 700 mil toneladas de insumos para fertilizantes e para este ano a previsão é de alta. Os resultados da parceria já podem ser vistos: a ferrovia movimentou volume recorde para o mês de junho, quando alcançou mais de 120 mil toneladas de fertilizantes. “Vamos aumentar o volume descarregado e proporcionar ao cliente uma fila menor lá na outra ponta, no desembarque dos navios. Isso consolida nosso modelo de negócio, que conecta porto, ferrovia e terminal como uma solução eficiente e reforça a rota de fertilizantes entre Tubarão e Araguari”, completa Ferreira. **Logweb**

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

Parceria entre Scania e ZEG viabiliza primeiro caminhão movido a biometano do Brasil

Cobertura: Carol Gonçalves



Com o propósito de liderar a transformação para um sistema de transporte sustentável, a Scania fechou parceria com a ZEG, empresa do Grupo Capitale Energia, para colocar em operação o primeiro caminhão 100% movido a biometano do país. De um lado, a Scania oferece a tecnologia e, do outro, a ZEG viabiliza a produção do combustível e o abastecimento.

Inédito, o projeto nasce em operação em uma das usinas da São Martinho, um dos maiores grupos sucroalcooleiros do Brasil, que realizará demonstrações utilizando o biometano da ZEG em um veículo Scania. O primeiro caminhão fora de estrada a ser movido a biometano na história do Brasil é um G 410 XT 6x4, que a imprensa de todo o Brasil pôde testar em evento realizado pela montadora nos dias 5 e 6 de setembro último, em Tatuí, interior de São Paulo.

A aposta da Scania para a América Latina está nos veículos movidos a gás natural e/ou biometano, e para tanto a empresa investiu, no último ano, R\$ 21 milhões para a industrialização dos novos veículos, que passam a ser produzidos a partir do primeiro trimestre de 2020, na fábrica de São Bernardo do Campo, SP.

“Globalmente, em 2018, vendemos 4.540 veículos comerciais com combustíveis alternativos e híbridos. Sabemos que a Europa está na frente, mas temos o mesmo propósito e vamos buscar parceiros que tenham como visão soluções que permitam transformar o combustível ‘alternativo’ no novo ‘normal’”, conta Chris-

topher Podgorski, presidente e CEO da Scania Latin America.

Segundo ele, a parceria com a ZEG é o exemplo de como é possível fechar essa equação. “O papel dela é fundamental ao viabilizar o acesso a um gás renovável, ou seja, irá fornecer o combustível e entregar para nossos clientes a possibilidade de participarem da mudança para um sistema de transporte sustentável”, afirma.

“A nossa expectativa é contribuir com empresas de logística ou que possuem frotas próprias, para que viabilizem sua transição energética”, complementa Daniel Rossi, CEO da ZEG e sócio-fundador da Capitale Energia.

GasBio

GasBio é o nome dado ao combustível da ZEG, que está sendo produzido no distrito de Sapopemba, em São Mateus, SP, a partir do biogás do Centro de Tratamento de Resíduos Leste.

Ele é fabricado naturalmente a partir dos resíduos que são aterrados, que ao longo do tempo vão sofrendo decomposição. Carlos Jacob, diretor de inteligência de negócios da ZEG, explica que o trabalho da empresa é capturar o biogás, canalizá-lo, tirar as impurezas e concentrá-lo a fim de que se torne um gás padrão para combustível segundo a ANP – Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis. A produção terá início até o final do ano.

Outra forma de produção de biogás é através de resíduos agroindustriais, como vinhaça de cana e da indústria de cítricos. “Basicamente, colocamos os materiais no nosso reator, que tem escala replicável, com uma cultura de bactérias que acelera a decomposição. Então, fazemos o mesmo processo de tratamento e purificação do gás, para que ele atinja o nosso padrão de qualidade”, explica Jacob.



O primeiro caminhão fora de estrada a ser movido a biometano na história do Brasil é um Scania G 410 XT 6x4

O próximo passo é disponibilizar o GasBio aos consumidores da “Rota do Agronegócio”, que contempla as rodovias que ligam o Centro-Oeste ao Porto de Santos, como a BR-163, a BR-364 e a BR-504. A empresa, inclusive, já desenvolveu parcerias com fornecedores de equipamentos de abastecimento para postos que poderão operar com segurança no processo. Jacob ressalta que o GasBio tem as mesmas propriedades do GNV (Gás Natural Veicular). O plano é colocar postos de abastecimento nos clientes que optarem por substituir a frota. “Vamos instalar um ponto interno e, rapidamente, devemos ter pontos externos disponíveis nas principais rotas do agronegócio. Na sequência, começaremos a entregar em outros pontos do país”, explica. Para abastecer esses postos, serão usados os gasodutos e também o transporte rodoviário, com o gás comprimido ou liquefeito. “Temos



Jacob, da ZEG: “Temos parceiros com tecnologia de ponta para garantir que o abastecimento seja realizado de forma eficiente e com custo competitivo”

parceiros com tecnologia de ponta para garantir que o processo seja realizado de forma eficiente e com custo competitivo em relação ao diesel”, conta Jacob.

Até o final do ano, a ZEG vai produzir 30.000 m³ de GasBio por dia. No

primeiro semestre serão 90.000 m³, e, até o final de 2021, envolvendo outros projetos e tecnologias, deve chegar a uma produção de 1 milhão de metros cúbicos por dia, com investimento esperado de R\$ 500 milhões. “Atingir esse patamar é o equivalente a plantarmos 3 milhões de árvores no país por ano”, frisa.

A ZEG também tem projetos na área de energia solar e de hidrelétricas de pequeno porte. Já para o próximo ano, a empresa viabilizará o primeiro projeto com a tecnologia Flash Dissociation System (FDS™), uma evolução da pirólise, que decompõe tipos de resíduos com alto poder calorífico, como plástico e pneu. “Quando colocados no nosso equipamento, esses materiais sofrem uma dissociação imediata, produzindo um gás combustível para substituir energia elétrica, gás natural ou vapor renovável dentro das indústrias”, adianta.

EMPIILHADEIRA RETRÁTIL STILL FM-X NG

Otimize o tempo
e a segurança no seu
empilhamento de cargas.

- Disponível com sistema de estabilização de carga ativa - ALS e de balanceamento automático, evitando oscilações do mastro em grandes alturas
- Redução no tempo de espera na prateleira em até 80%
- Elevação de até 13 metros



member of

INTRALOGÍSTICA
CONECTADA

(11) 4066-8100
www.still.com.br

first in intralogistics

STILL
KION SOUTH AMERICA

Custo e desempenho

Com relação ao custo do biometano, depende do local de produção e distribuição. Além disso, o caminhão movido a gás tem custo 30% maior em comparação ao de diesel convencional. “Mas temos a pretensão de trabalhar de forma competitiva com o diesel, oferecendo não apenas uma solução sustentável, mas que também reduza os custos para o usuário”, expõe Jacob.

Para efeito prático, o biometano é totalmente intercambiável com o gás natural fóssil e tem o mesmo desempenho e qualidade. “O que muda é a pegada de carbono na produção, que permite que a redução de emissão no transporte do cliente caia em até 90%, em com-

paração ao diesel. Cada 300 km rodado com um caminhão abastecido com GasBio equivale a uma árvore plantada”, ressalta.

Viabilidade no custo do transporte do caminhão movido a GNV

Seja GNV ou biometano, a Scania entende que são alternativas viáveis e já prontas para serem utilizadas em veículos comerciais. O GNV já é realidade no país, que também conta com um enorme potencial de biometano. Na Suécia, 90% do transporte público é movido a biometano.

Após quase um ano da parceria entre a Scania e a Citrosuco para de-



Abastecido com gás natural, o veículo da Citrosuco reduziu em 15% o custo do km rodado em relação a um modelo movido a diesel



Munhoz, da Scania: “Nossa solução é comprovadamente mais sustentável do que o diesel. O custo é viável economicamente, considerando a realidade atual”

monstração com um caminhão que pode ser abastecido com GNV ou biometano, os resultados são animadores. O veículo rodou apenas com gás natural e, nesta aplicação, em relação a um modelo diesel, houve diminuição de 15% no custo do km rodado proveniente da redução do combustível. A Morada Logística, prestadora de serviços da Citrosuco, cuida de toda a operação logística. A rota escolhida é entre Matão (sede da Citrosuco) até o Porto de Santos, em São Paulo, para levar suco de laranja para exportação a mais de 100 países. O caminhão pesado de cabine R e 410 cavalos de potência – que já rodou 110.000 km até agora – é da Nova Geração da marca, que começou a ser entregue aos clientes a partir de fevereiro deste ano. “Nossa solução é comprovadamente mais sustentável do que o diesel. O custo é viável economicamente considerando a realidade atual de preços do combustível e dos altos impostos”, afirma Silvio Munhoz, diretor comercial da Scania no Brasil. Ele ressalta, no entanto, que será fundamental o governo federal colocar em prática os sinais que deu sobre seus planos para o gás natural no Brasil. “Por exemplo, as privatizações que provocarão um choque de eficiência no setor via aumento da com-

petitividade e por consequência redução dos custos e possivelmente do preço de venda ao consumidor final. Todo o começo de um novo sistema exige movimentos de todos os lados. Estamos recebendo muitas intenções de compra. Ou seja, comprovando que há demanda consistente. Agora, precisamos de mais oferta.”

Munhoz também destaca que o motor é 100% a gás e biometano, ou mistura de ambos. “Não é conversão. Ele tem garantia de fábrica e tecnologia confiável. Na demonstração com a Citrosuco, o R 410 vem tendo um desempenho consistente e força semelhante ao caminhão a diesel. Além de ser 20% mais silencioso”, completa. Em emissões, a redução de CO₂ pode chegar a até 15% na comparação ao diesel.

A demonstração está sendo monitorada pelos Serviços Conectados Scania. Um módulo instalado no caminhão envia todas as informações das viagens, em um acompanhamento detalhado da operação e individualmente por motorista. A Morada Logística pode analisar itens como consumo de combustível, condução mais eficiente e segura e controlar o desgaste desnecessário dos pneus. De acordo com André Leopoldo e Silva, diretor-geral da Morada Logística, o caminhão Scania é um sucesso entre os motoristas. “Eles gostam muito do conforto, da dirigibilidade, do silêncio e da diferença muito pequena de rendimento comparado ao diesel”, lembra. Sobre as manutenções, nada a reclamar. “Bem no começo da demonstração, houve algumas adaptações no sistema a gás, que eram perfeitamente esperadas. Mas, do ponto de vista do caminhão, só fizemos as manutenções do dia a dia, ou seja, as recomendadas pelo fabricante. Ele nos trouxe alta disponibilidade e performance.” Segundo Leonardo Menezes, gerente de Teste de Campo da Scania, em se tratando de manutenção, o custo também está muito próximo ao diesel. “Com relação à robustez, pode-

Scania recebe mais de 10 mil encomendas da Nova Geração

A Scania já recebeu mais de 10 mil encomendas da Nova Geração de caminhões, após sete meses de início oficial das vendas. Com isso, alterou sua projeção de crescimento no mercado de caminhões em que atua, acima de 16 t (semipesados e pesados), de 10% a 20% para

De janeiro a agosto de 2019, a Scania emplacou 8.393 caminhões no mercado acima de 16 t. Alta de 55,6% em comparação às 5.393 unidades do mesmo período do ano passado. Um desempenho superior ao mercado acima de 16 t que registrou 47.918 unidades (contra 31.564)



um volume que ficará entre 40 a 50% superior a 2018.

“A Nova Geração nos enche de orgulho. A nossa promessa de economia de combustível de até 12% em comparação com a geração anterior já está sendo ultrapassada por inúmeros clientes. Com apenas sete meses de vendas, já temos o R 450 como segundo caminhão mais vendido de toda a indústria e da categoria dos pesados”, afirma Roberto Barral, vice-presidente das Operações Comerciais da montadora no Brasil.

e acréscimo de 51,8%. A participação foi de 17,5%.

Nos pesados, a Scania emplacou 8.308 caminhões. Um aumento de 67,9% em comparação às 4.949 unidades de 2018. A participação subiu de 23,9% para 24,8%. A indústria computou 33.472 unidades ante as 20.742 do exercício anterior, num crescimento de 61,4%.

Os destaques são os modelos pesados R 450 (3.328 unidades emplacadas e 9% de participação) e R 500 (1.690 unidades e 5% de participação).

mos falar em disponibilidade: tirando a questão de paradas para manutenção ou participação em feiras, 95% do tempo o caminhão está trabalhando para a Morada, rodando entre 15 e 20 mil quilômetros ao mês. Na operação de Matão a Santos, são feitos dois abastecimentos”, expõe. Cada caminhão possui oito tanques de 118 litros, totalizando 236 m³ de capacidade volumétrica de gás, com

autonomia entre 450 e 550 quilômetros, dependendo da temperatura ambiente de abastecimento. Também é possível abastecer com gás liquefeito, chegando a 1.550 quilômetros de autonomia.

Em outubro, na Fenatran, a Scania começará a receber as intenções de compra. Em março, iniciará a produção e, em abril, a montadora entregará os veículos. Logweb

Logistique *movimenta* mercado da logística e negócios multimodais, reunindo os principais nomes do setor em Joinville, SC

Tendo a *Logweb* como parceira comercial, Mídia Oficial e responsável pela execução do Catálogo Oficial, a Logistique – Feira e Congresso de Negócios Multimodais reuniu importantes players do setor para discutir o futuro da logística, apresentar práticas de sucesso e gerar negócios, em sua segunda edição em Joinville, SC. Realizado no período de 27 a 29 de agosto último, o evento reuniu mais de 100 expositores, que mostraram seus produtos e serviços a um público altamente especializado – mais de 12 mil pessoas passaram pelo Centro de Convenções da Expoville nos dias do evento.

De acordo com a organização, esta segunda edição superou as expectativas, comprovando o potencial de negócios da região. “A edição 2019 da Logistique reuniu um público com alto potencial de negócios em torno de grandes players que formam a complexa cadeia logística. A feira cresceu cerca de 20% com relação à primeira edição e ganhou corpo, o que nos deixa muito satisfeitos”, diz Leonardo Rinaldi, diretor da promotora do evento, a Zoom Evento, uma empresa com mais de 10 anos de tradição no mercado catarinense. A edição 2020 já está confirmada para 1 a 3 de setembro com, inclusive, possibilidade de internacionalização.

Em sua segunda edição em Joinville, a Logistique cresceu em abrangência e qualificação do público e revelou seu potencial para expor as soluções logísticas da região. “A soma da movimentação de cargas nos terminais do Sul já é maior que a do Porto de

Santos. Além disso, Joinville tem uma localização estratégica em relação à maioria dos portos do Sul. Juntas, estas situações proporcionam à cidade condições ideais para sediar um evento como a Logistique, que é referência em temas logísticos para o Sul do país”, disse Cássio Schreiner, presidente do Porto Itapoá, uma das patrocinadoras desta edição da Feira. “Fomos patrocinadores da edição

passada da Logistique e, novamente em 2019, não poderíamos ficar de fora, pelos excelentes resultados que alcançamos no ano anterior. No ano passado recebemos um número bastante expressivo de visitantes que não conheciam o Porto Itapoá e que após a feira passaram a utilizar nossos serviços. E esperamos ter repetido esse feito nesta edição”, completa Schreiner.





Rinaldi, da Zoom Evento: “A feira cresceu cerca de 20% com relação à primeira edição e ganhou corpo, o que nos deixa muito satisfeitos. A edição 2020 poderá ser internacionalizada”

As empresas armadoras Aliança Navegação e Logística e Hamburg Süd também patrocinaram pelo segundo ano a feira e têm uma avaliação bastante positiva. “A Logistique se consolida como a feira da Região Sul e recebe um público de grande qualidade. Participamos dela com o objetivo de aumentar a participação da marca no mercado e consolidar parcerias no Sul do Brasil, região que é muito importante para nós, na qual vemos novas oportunidades de negócios a cada dia”, destacou Otávio Cabral, gerente sênior da Hamburg Süd e da Aliança Navegação e Logística para a região Sul do Brasil.

Para o também patrocinador Volkswagen Caminhões e Ônibus o evento se reveste de relevância por reunir as maiores empresas de logística de Santa Catarina. “Fazer parte desse time seletivo é crucial para nossa marca, que tem em Santa Catarina seu terceiro mercado, atrás apenas de São Paulo e Minas Gerais”, relatou Otávio Gonçalves, consultor comercial da VW Caminhões e Ônibus e MAN Latin America. “Para nós, da Volkswagen Caminhões e Ônibus e MAN Latin America, patrocinar a Logistique em duas edições consecutivas foi muito importante, porque lá estão expondo os maiores empresas de logística de Santa Catarina.”

Ainda segundo ele, a Logistique 2018 gerou um grande volume de negócios para a empresa – mais de 150 intenções de compras durante os três dias do evento – e tem grandes expectativas para esta edição. “O apoio à Logistique é uma grande oportunidade de estarmos próximos a nossos clientes de Santa Catarina e também é muito importante para prospectarmos novos clientes.”

Neste ano a marca levou para Joinville a nova linha de caminhões Volkswagen Delivery, com destaque para o modelo Volkswagen Delivery Express, e os caminhões extra pesados MAN TGX.



Depoimentos

“Para a Van Oord, participar da Logistique representou o nosso comprometimento com o Sul do Brasil, que é um grande mercado para a empresa. Vemos a feira como uma oportunidade de ampliar nossa participação nesse mercado, pois trabalhar em Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul está no DNA da empresa.”

Erick Aeck, gestor para o desenvolvimento de novos negócios da Van Oord Serviços de Operações Marítimas.

“A Logistique é um evento novo, que está crescendo muito no Sul do Brasil, uma região com muita pujança em termos de exportações, o que faz com que obrigatoriamente o Terminal Ponta do Felix estivesse presente, divulgando seus diferenciais, sua infraestrutura, suas vantagens competitivas.”

Gilberto Birkhan, presidente do Terminal Portuário da Ponta do Félix (TPPF).

“Para a CSI Cargo, a Logistique é uma excelente oportunidade de divulgação da empresa e dos serviços disponibilizados, para um público altamente qualificado. Já participamos da feira no ano passado, com ótimos resultados junto a visitantes com grande potencial de negócios e, neste ano, as expectativas de fechamento de negócios em decorrência de nossa participação são ainda melhores.”

Fernando Comparin, gerente Comercial da CSI Cargo.

“A Logistique é um evento muito significativo para nós, consolidando cada vez mais a nossa marca no trade logístico. Estamos muito felizes em termos participado, porque se trata de uma excelente oportunidade para fazer negócios e reforçar a Flórida Airport Cargo no mercado logístico.”

Ricardo Gesse, diretor de Operações da Flórida Airport.

“A Logistique representa hoje uma grande oportunidade de novos negócios, novos relacionamentos e é uma importante ferramenta na consolidação da marca Phametal no mercado logístico. Nossa primeira experiência na feira foi no ano passado, quanto obtivemos um ótimo retorno em contatos e negócios e para a edição 2019 nossas expectativas são ainda melhores.”

Roberto Ruaro, gerente comercial da Phametal Sistemas de Armazenagem.

"A Logistique para a Metaro representa uma oportunidade para o fortalecimento da nossa marca para um público com grande potencial de negócios. Participamos da edição passada e estivemos novamente porque percebemos que de 2018 para 2019 a feira e a qualidade dos contatos evoluíram bastante."

Oséias Przendziuk, diretor da Metaro
Soluções Inteligentes para Movimentação.



"Para a Logcomex a Logistique representa a oportunidade de disponibilizar no mercado plataformas que gerem agilidade e transparência para as empresas de comércio exterior. Este foi o segundo ano que estamos participando e observamos que a feira aumentou, o público esteve mais qualificado e, como no ano passado, gostamos muito dos resultados."

Andrea Sandin, executiva de vendas da Logcomex.



"Para a Datamar foi o primeiro ano que participamos e observamos um bom movimento de público, o que gera boas expectativas para nossa empresa."

Andrew Lorimer, diretor da Datamar.



"Esta foi a primeira vez que a FreteBras participou da Logistique, mas vemos a feira como uma importante ferramenta para mostrarmos nossa empresa. O evento superou as expectativas, encontramos muitos clientes e também fizemos importantes contatos."

Bruno Hacad, gerente comercial da FreteBras.



"A Translig já participou da edição passada da feira e voltamos em 2019 porque vemos a Logistique como uma oportunidade de trazer o cliente até a empresa, prospectar novos negócios e fortalecer a marca."

O fato da Logistique ser realizada em Joinville também é muito importante para nós, devido ao grande potencial de negócios da região Norte de Santa Catarina."

Ulisses Truchinski, sócio diretor da Transligue Transportes e Serviços.



"Esta foi a segunda edição que a TGA participou em Santa Catarina. A primeira edição já foi muito boa para a empresa, pois resultou em um bom volume de negócios, e o desafio deste ano foi reforçarmos ainda mais a nossa participação no mercado catarinense, que representa a fatia de 35% dos negócios da TGA."

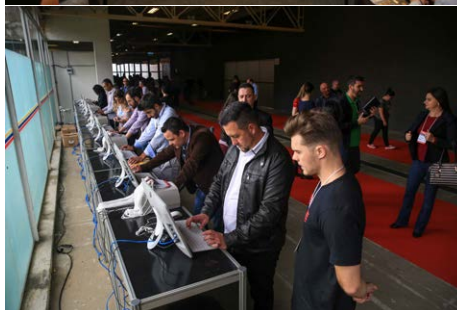
Nilson dos Santos, diretor da TGA Logística.

Tecnologia e conteúdo

A novidade desta edição foi a implementação da Logistique Smart Display, espaço que reuniu alternativas de ferramentas, tecnologias e equipamentos para soluções operacionais e geradoras de resultados para a indústria, o Operador Logístico e demais demandantes de serviços do setor. O espaço foi implementado com curadoria do SENAI.

Além disto, o Congresso Logistique, com profissionais de grandes organizações, reconhecidos no setor logístico de todo país, como Porto Itapoá, Hamburg Süd, Mercosul Line e Grupo Pão de Açúcar, destacou temas essenciais para a otimização e futuro da logística no Brasil.

A Logistique também sediou uma Rodada Internacional de Negócios, evento que aconteceu durante o segundo dia do evento, promovido pelo Núcleo de Negócios Internacionais (NNI), da Associação Empresarial de Joinville (ACIJ). Foi ainda palco do III Fórum Nacional dos Despachantes Aduaneiros, que congregou representantes da categoria de todo o Brasil durante os três dias da feira, no período da manhã. A promoção foi do Sindicato dos Despachantes Aduaneiros do Estado de Santa Catarina (SINDAESC), em parceria com a Federação Nacional da categoria (FEADUANEIROS).



Navegação costeira

A navegação costeira foi o principal tema abordado na primeira tarde do Congresso Técnico. Otávio Cabral, gerente sênior da Hamburg Süd e da Aliança Navegação e Logística para a região Sul do Brasil, abordou "os impactos do crescimento da cabotagem e da multimodalidade no Sul do Brasil".

Por sua vez, Cássio José Schreiner, presidente do terminal de uso privado (TUP) Porto Itapoá, apresentou o case de sucesso do "complexo Portuário da Baía da Babitonga", que hoje está entre os principais portos do Brasil. O Porto Itapoá tem se destacado efetivamente nos últimos anos, com um índice de satisfação dos clientes muito positivo e inserido entre as melhores empresas brasileiras e globais. Isto é resultado dos investimentos feitos na ampliação da capacidade de armazenagem do terminal, que no ano passado saltou de 500 mil TEUs para 1,2 milhão de TEUs.

Rodolfo Salles, reefer sales manager da Hamburg Süd e da Aliança Navegação, falou sobre "gerenciamento remoto de contêiner: como garantir mais transparência em todo o trajeto de sua carga refrigerada".

A programação do primeiro dia do Congresso Técnico encerrou com debate e interação com o público.





Valéria Lima, diretora executiva da Logweb Editora, prestigiou o evento e apresentou aos visitantes todo o portfólio de produtos e serviços da Editora



Maria Zimmermann Garcia, diretora comercial da Logweb, também participou do evento, ocasião em que mostrou os diferenciais dos produtos da Editora

Participaram Otávio Cabral, Cássio Schreiner e Rodolfo Salles, com a moderação do executivo da Câmara para Assuntos de Transporte e Logística da Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (Fiesc), Egidio Antônio Martorano.

Logística

O segundo dia do Congresso Técnico da edição 2019 da Logistique girou em torno da logística como um todo, abordando os seus diversos aspectos. A organização das palestras ficou a cargo da Associação Brasileira de Logística – Abralog, que pelo segundo ano consecutivo é apoiadora da feira e do congresso. A programação foi aberta por Pedro Francisco Moreira, presidente da Abralog, que fez uma abordagem geral do tema no Brasil. Na sequência, o CEO da BBM Logística, André Prado, mostrou uma visão geral do tabelamento de fretes e seus impactos na cadeia logística. Prado é engenheiro civil, mestre em engenharia de sistemas logísticos e doutor em transportes pela Universidade de São Paulo (USP). Graduado em Global Logistics & Supply Chain Management pelo MIT, ele também é membro do Conselho da Abralog.

Na sequência, o diretor executivo de Supply Chain do Grupo Pão de Açúcar, Marcelo Arantes, abordou os processos colaborativos na integração indústria-varejo. Com ampla experiência no mercado, Arantes passou por empresas como a Latam Airlines, TAM, Log-In, América Latina Logística (ALL) e AmBev.

Pierre Jacquin abordou o “E-commerce no Brasil: como melhorar a experiência de compras”. O executivo é pós-graduado na Business & Marketing K-Edge Business School, na França, fundador de duas lojas virtuais francesas e atualmente sócio-diretor comercial da Inteli-post, uma plataforma de gestão de frete. Jacquin passou também por empresas como Accenture e IBM. O Congresso Técnico foi finalizado com debate e interação com o público com o tema “Agenda logística 2019/2020 – Caminhos e oportunidades”.

Resultados excelentes

É inegável o excelente resultado alcançado pela feira, na visão dos que lá expuseram.

Para o diretor-presidente do SCPar Porto de São Francisco do Sul, João Batista Furtado, a Logistique representa um grande oportunidade para ampliação do potencial logístico de Santa Catarina. “A feira é muito importante para nós, pelo fato de nossa região ser uma grande exportadora de produtos com alta tecnologia, alto valor agregado, como também movimentar grande parcela do agronegócio. Com este canal de exposição conseguimos mostrar ao mercado todo nosso potencial logístico, nossa infraestrutura, e ampliar nossa participação nos mercados nacional e internacional”, salientou. Um dos destaques desta edição foi a participação de dois portos catarinenses, Imbituba e São Francisco do Sul, além de um espaço especial para os Portos do Paraná. De acordo

com o diretor presidente dos Portos do Paraná, Luiz Fernando Garcia da Silva, a presença no evento representou uma oportunidade de mostrar o potencial e os diferenciais competitivos ao público da Logistique. “Somos um importante porto para o agronegócio brasileiro e a Logistique possibilitou mostrarmos os portos e terminais do Paraná para o mercado catarinense e, quem sabe, ampliarmos nossa atuação no Estado. O evento representou um novo momento para os Portos do Paraná, que buscaram mostrar seu potencial e seus diferenciais competitivos a um público bastante qualificado que frequentou a feira.”

Por outro lado, segundo o diretor empresarial da Administração dos Portos de Paranaguá e Antonina (APPA), André Pioli, “a Logistique é uma oportunidade de apresentarmos nossa infraestrutura e serviços que tornam os portos do Paraná os mais eficientes do Brasil, para clientes em potencial de toda Região Sul. Os Portos do Paraná apostam na Logistique para mostrar ao mercado todo o seu potencial e eficiência. Não vamos à Logistique para tirar os clientes dos portos catarinenses, mas para apresentar mais uma importante alternativa para o comércio internacional a

um público de grande potencial que a feira reúne”.

Aliás, a presença de empresas e marcas de outros estados indica um dos pontos de crescimento da Logistique. Dentre os 100 expositores, estiveram marcas oriundas de sete estados brasileiros. Como foi o caso da Teckfork Empilhadeira, de São Paulo, que apostou na edição do ano passado da Logistique para analisar o mercado catarinense e o resultado foi tão positivo que a empresa não apenas participou como expositora da edição 2019, como também abriu uma filial para atender ao mercado de Santa Catarina. De acordo com Kleber Li, executivo da Teckfork, por meio da edição 2018 a empresa descobriu no estado um mercado bastante promissor para as máquinas e equipamentos comercializados por ela. “Foi devido a Logistique que resolvemos apostar firme no mercado de Santa Catarina”, ressaltou Li. “No

ano passado – continuou ele – resolvemos vir para a Logistique em cima da hora para fazer um teste, que foi extremamente positivo, rendendo um grande volume de negócios para a empresa. Tanto é que além de participarmos novamente da feira, neste ano com um estande bem maior, optamos por montar uma filial em Santa Catarina e a Logistique foi o início de tudo isso. Tanto é que vamos participar da edição de 2020 e de mais quantas edições vierem porque se trata de uma grande feira em uma região privilegiada, que é o Norte catarinense.”

Finalizando, Schreiner, do Porto Itapoá, lembrou que durante os três dias do evento o estande do terminal portuário registrou a visita de mais de mil clientes, vindos, principalmente, de municípios do Vale do Itajaí e Norte Catarinense, mas um número significativo também do Paraná, São Paulo, Rio Grande do Sul e até Rio de Janeiro. **Logweb**



Hapag-Lloyd

Luigi Ferrini é o novo vice-presidente sênior da Hapag-Lloyd para o Brasil. Ferrini trabalhava anteriormente para a Hapag-Lloyd no Chile – supervisionando todas as atividades de vendas e atendimento ao cliente da operadora na América Latina. Antes da Hapag-Lloyd, ele trabalhava para a CSAV, sendo responsável pelas atividades das agências no Brasil. Na CSAV, o executivo atuou por mais de 15 anos, até a companhia se fundir com a Hapag-Lloyd. Ao longo destes anos, além do Brasil e do Chile, ele também trabalhou no Japão, em Hong Kong e na Alemanha. Nascido nos Estados Unidos, mas cidadão chileno, Ferrini é graduado em Engenharia, Economia e Administração pela Universidad Diego Portales, em Santiago, no Chile. Ferrini substitui Juan Pablo Richards que esteve no cargo ao longo dos últimos quatro anos e agora é o novo diretor para a região sul da Europa e ficará baseado em Gênova, na Itália. Com uma frota de 237 navios portacontêineres modernos e uma capacidade de transporte total de 1,7 milhão de TEU, a Hapag-Lloyd é uma das principais companhias marítimas de linha.

Cia. Docas de São Sebastião

Em 19 de setembro último, José Geraldo Vantine foi empossado como Conselheiro no Conselho de Administração da CDSS – Cia. Docas de São Sebastião. Indicado pelo Palácio dos Bandeirantes, através do vice-governador, Rodrigo Garcia, Vantine representa, no Conselho, o Governo do Estado de São Paulo. O profissional já havia sido Conselheiro da CDSS desde a sua criação em 2007 até 2013, na oportunidade representando o segmento Empresarial do CAP – Conselho da Autoridade Portuária. E desde há muito tempo dedica muitas horas *pro bono*, visando ao desenvolvimento das Operações Logísticas da Região Metropolitana do Vale do Paraíba e Litoral Norte, onde está incluído o Porto Regional de São Sebastião. Reconhecido como um dos grandes especialistas em logística no País, Vantine é presidente da Vantine Consulting e deverá ter forte atuação nesta fase em que o Governo do Estado de São Paulo e o Governo Federal decidem por incluir o Porto de São Sebastião no Plano de Desestatização.



LOGÍSTICA, SUPPLY CHAIN, TRANSPORTE, INTERMODALIDADE, LOGÍSTICA IN-HOUSE

MÍDIA PARCEIRA



Tudo isto, e mais, você encontra nas páginas da revista Logweb (impressa e digital) – referência em logística.

E TAMBÉM

No Portal Logweb, na Revista Modal Marítimo (impressa e digital), no Canal Logweb, no Facebook, no Instagram e no Twitter da revista

O máximo de mídia para a divulgação da sua marca, da sua empresa, do seu produto e do seu serviço.

NÃO PERCA TEMPO.
NÃO PERCA MERCADO.

ANUNCIE

APROVEITE NOSSOS PREÇOS
ESPECIAIS PARA PACOTES.

REVISTA

Logweb

11 3964.3744

11 3964.3165

luis.claudio@logweb.com.br

valeria.lima@logweb.com.br

www.logweb.com.br

www.modalmaritimo.com.br

 Portal.e.Revista.Logweb

 @logweb_editora

 logweb_editora

 Canal Logweb

 grupologweb



- ↑ Pedágio urbano
- ↩ Horários diferenciados
- ➔ Veículos elétricos e alternativos
- ➔ Centros de Distribuição em áreas comerciais e residenciais

- ↩ Faixa exclusiva para carga e descarga
- ↩ Pontos de coleta
- ↩ Conexão e compartilhamento da frota
- ➔ Regulamentação das entregas nos Grandes Centros

- ➔ Veículos Inteligentes
- ↩ Inteligência Artificial nos processos de coleta e entrega
- ➔ Planejamento de rotas e aplicativos em tempo real



FÓRUM DE LOGÍSTICA URBANA
PARTICIPE DAS DISCUSSÕES E CONHEÇA
O PLANEJAMENTO LOGÍSTICO DOS
MAIORES CENTROS URBANOS DO PAÍS

**5 NOVEMBRO
2019
SÃO PAULO**



PATROCÍNIO E INSCRIÇÕES: negocios@kbes.com.br • 11 5096-1420 • kbes.com.br/citylog

APOIO OFICIAL:

REALIZAÇÃO:

