

REVISTA

Logweb

referência em logística

Nº 216

ABRIL 2021

CONSÓRCIO DE CAMINHÕES CRESCE E SE TORNA OPÇÃO PARA RENOVAÇÃO DE FROTA



LOGÍSTICA SETORIAL

@unilogweb Portal da Revista Logweb @logweb_editora logweb_editora Canal Logweb unilogweb

Conheça Alelo Frota:

A plataforma completa para gestão da sua frota.



Veloe é uma
marca Alelo.

Com Alelo Frota, você faz a gestão do abastecimento, manutenção e documentação de todos os veículos em um só lugar. Além de contar com uma ampla rede de aceitação, assistência 24h e telemetria.



ve_loe

Saiba mais:



Nossa capa: O consórcio

Pela primeira vez, a revista *Logweb* aborda o tema consórcio aplicado aos caminhões, veículos leves e, até, aos implementos rodoviários. É interessante notar o crescimento desta modalidade, o que tem impulsionado o “rejuvenescimento” da frota nacional, tanto de transportadoras quanto, e principalmente, de autônomos.

Quais as causas deste crescimento? A frota antiga e a necessidade de renovação seriam fatores para este crescimento? Quais os benefícios do consórcio? Estas são algumas das perguntas respondidas em nossa matéria de capa.

Também especiais são os tópicos da Logística Setorial: Cadeia Fria e Transporte Internacional.

No primeiro são abordados temas como a importância da Cadeia Fria no atual momento – no que se refere a medicamentos, vacinas, hemoderivados e hemocomponentes; outros produtos congelados/resfriados que também integram a Cadeia Fria; os diferenciais da logística praticada com os medicamentos e a de outros produtos; os maiores problemas enfrentados nos dias de hoje, de um modo geral; e, no caso de medicamentos, os reflexos da Resolução da Diretoria Colegiada (RDC) nº 430. Lembrando que, ainda sob este tópico, apresentamos alguns produtos e serviços fundamentais para a Cadeia Fria.

Na matéria com o tema “Transporte Internacional”, os focos são nos desafios enfrentados, nas mudanças, no que é exigido das empresas para atuar no segmento e o que os embarcadores devem considerar ao contratar uma empresa para transporte internacional.

Marcella Cunha, a nova diretora executiva da ABOL – Associação Brasileira de Operadores Logísticos também participa desta edição, em uma entrevista exclusiva onde conta, além de sua história, os seus planos junto à entidade e o papel desta perante a sociedade.

Esta edição também inclui a última parte da nossa série especial “Inteligência Artificial aplicada à logística”, focando nas mudanças mais recentes pelas quais passou a IA no setor e as tendências na área; e as soluções digitais inovadoras implantadas pela ZF Aftermarket em seu Centro de Distribuição.

E, no caderno “Modal Marítimo”, destaque para a Aliança Navegação e Logística, que passa a oferecer soluções logísticas completas.

Um verdadeiro “show” de informações de uma das poucas revistas de logística a atuar no mercado brasileiro – e também com destaque no mercado externo –, oferecendo as informações mais importantes e atuais para os seus leitores. Aproveite.

Os editores

REVISTA
Logweb
referência em logística

ISSN 2317-2258

Edição nº 216 | Abril 2021

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 - Jundiá - SP
Fone: 11 4087.3188

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

Gerência de Negócios

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

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

Assistente Comercial

Camila Meloni
comercial.2@logweb.com.br

Diagramação

Alexandre Gomes

Log. Setorial

- 6 **Cadeia fria: No meio da pandemia, sua importância é explicitada. Para vacinas e outros medicamentos**
- 12 **Cadeia fria: vários produtos e serviços colocam o setor na dianteira, neste período em especial**
- 16 **Transporte internacional: Vários fatores, inclusive no país de destino da carga, impõem condições especiais para operacionalizar**

- 22 **Novidade**
Fronius fornece estações de carregamento de baterias para uso em ambientes externos
- 23 **Coluna SETCESP**
Como fica a obrigatoriedade de realização dos exames toxicológicos com as alterações do CTB
- 24 **Educação**
Firjan SENAI oferece cursos gratuitos em logística e investe na preparação de alunos para competição
- 30 **TI**
ZF Aftermarket implanta soluções digitais que prometem mudar os padrões logísticos do mercado de reposição
- 32 **Notícias Rápidas**

56 Modal Marítimo
Infraestrutura e Integração

Entrevista

- 34 **Marcella Cunha, nova diretora executiva da ABOL, fala de seus planos na entidade e conta a sua história**
- 36 **Associados da ABOL**
Grupo Toniato expande regiões e tecnologia
- 38 **Tecnologia**
Aliada fundamental da logística, IA gera insights para questões cotidianas e para a resolução de problemas

Capa

- 44 **Consórcios de caminhões e veículos leves crescem e se tornam opção viável, principalmente para autônomos**
- 50 **Comércio Exterior**
Hub Logístico em Itajaí, SC, facilita negociação com produtores de Mendoza, na Argentina
- 54 **Tecnologia**
Inteligência Artificial aplicada à logística foi tema de webinar realizado pela Logweb e W6connect
- 58 **Fique por dentro**

Agenda

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

www.logweb.com.br

1ª Empresa Brasileira
Especialista em Expansão
Logística e Last Mile

Atuação em todo o
Território Nacional

 jessica@ereadvisory.com | 11 96574 3380

GALPÕES PARA LOCAÇÃO EM TODO O BRASIL MODULARES DE 1.900 A 68.000 M²

São Paulo



Disponibilidade
Imediata
41.887 m²

R. Pataxós, 109 - Embu das Artes, SP

ABL Total: 150.035,47 m²
Área de Expansão: 19.999 m²

São Paulo



Entrega no
2º SEM/21

Rod. Pres. Castelo Branco, km 41 - Santana de Parnaíba, SP

ABL Total: 82.555,16 m²

Rio de Janeiro



Disponibilidade
Imediata de
mais de
100.000 m²

Via Projetada Arterial PD 04 3777 - Duque de Caxias, RJ

ABL Total: 105.212,12 m²
Área de Expansão: 103.463,50 m²

Porto Alegre



25.000 m²
crossdocking -
Entrega
2º TRI/21

Est. Da Pedreira S/N - Nova Santa Rita, RS

ABL Total: 153.000,00 m²
Área de Expansão: 25.240,00 m²

Nos siga nas redes sociais e entre em contato conosco:

 <https://linktr.ee/ereadvisory>

 locacao@ereadvisory.com | 11 3384 8278 | 11 99383 3334

Cadeia fria: No meio da pandemia, sua importância é explicitada. Para vacinas e outros medicamentos

E a logística neste segmento deve sofrer impactos com a entrada em vigor da RDC 430/2020, que visa a atualização do guia de boas práticas na armazenagem, distribuição e transporte de medicamentos.

A cadeia fria sempre teve papel fundamental na sociedade, mas dado o seu caráter mais de suprimento básico, acabava ficando mais restrita aos bastidores. A pandemia mudou radicalmente este panorama, dando protagonismo à logística de medicamentos, insumos médicos e, principalmente, vacinas contra a Covid-19. “Atualmente, atividades relativamente cotidianas para nosso mercado, como a chegada de remessas internacionais de vacinas, recebem ampla atenção da imprensa e da sociedade de forma geral. Penso, também, que ficou claro que não basta a produção em si, a logística tem de entrar para fazer o produto chegar ao local, no horário e nas condições corretas. O oposto também se tornou mais evidente: não entregar ou atrasar uma carga tão sensível pode impactar vidas.”

A avaliação sobre a importância da cadeia fria no atual momento, no que se refere a medicamentos, vacinas, hemoderivados e hemocomponentes, é feita por Miquel Lioi, diretor geral da Polar Truck – empresa do grupo DHL Supply Chain especializada em transporte de cadeia fria.

De fato, como afirma Fernando Piza, Head de Pharma & Healthcare da Asia Shipping, existe uma



Lioi, da Polar Truck: Ficou claro nesta pandemia que não basta a produção em si, a logística tem de entrar para fazer o produto chegar ao local, no horário e nas condições corretas

estimativa da OMS que um dos maiores vilões no transporte da cadeia do frio é a exposição das vacinas a temperaturas fora de sua faixa indicada. Portanto, entender e gerir a cadeia fria é um desafio e precisa, sim, ser uma prioridade.

“Quando falamos de medicamentos, existem os sintéticos, que normalmente são menos sensíveis a mudanças de temperatura, os biológicos (as vacinas estão inclusas nesse segundo grupo), assim como os produtos hemoderivados e hemocomponentes. Quando falamos de biológicos temos que entender que são produtos que podem ter sua estrutura molecular alterada se

expostos a temperaturas diferentes da faixa em que devem ser mantidos. Portanto, podem ser afetados em sua pureza, eficácia, potência ou validade caso isso ocorra”, ensina Piza.

A situação da pandemia global de Covid-19 trouxe a atenção do público em geral para a importância da cadeia fria. “Apenas a título de exemplo do impacto que uma logística internacional mal feita pode ter – continua –, imaginem que, por algum motivo, 50% das vacinas de Covid-19 tiveram desvios de temperatura durante a importação e isso fez com que elas perdessem sua eficácia. 50% das pessoas estariam recebendo essas vacinas acreditando estarem imunizadas e não estariam. Isso traz um risco sanitário ao país e pode custar vidas, além de grandes prejuízos à economia.”

Neste contexto, Ricardo Navarro, diretor de Logística da Ativa Logística, lembra que a cadeia fria, ou cold chain como também é conhecida no mercado, exige controles rígidos, profissionais qualificados e estruturas físicas adequadas com redundâncias, com o objetivo de manter os produtos na temperatura conforme seus respectivos requisitos durante toda a cadeia de armazenagem e distribuição para todo o Brasil. “Os produ-

tos, em sua grande maioria, possuem testes de estabilidade, que objetivam mapear os períodos e em quais temperaturas e/ou circunstâncias suportam ser expostos fora dos seus requisitos. Esta estabilidade deve ser mantida para o final da cadeia, quando já estão nos locais de utilização nos pacientes, e não durante o processo de distribuição.”

Navarro aproveita para relacionar a composição da cadeia fria: local para armazenagem qualificado e validado com monitoramento constante da temperatura e redundâncias nos equipamentos; embalagens validadas com prazos claros de sua manutenção da temperatura e insumos necessários; transportes qualificados e monitorados; procedimento de troca de gelo em caso de reversa e/ou perda do transit time.

“Toda a cadeia deve conter monitoramento para que se constate a manutenção dos requisitos, bem como planos de contingência robustos para o caso de ser detectada qualquer excursão de temperatura. Qualquer desvio ocasionará a perda dos produtos”, adverte o diretor de Logística da Ativa.

Marcelo Carmello Thimoteo, gerente de Planejamento Comercial e Marketing da SuperFrio Logística Frigorificada, também destaca que a cadeia fria tem se mostrado cada dia mais importante e integrada até o consumidor final. “Nos últimos anos, a oferta de armazéns frigorificados cresceu significativamente e, além disso, houve mudança de patamar das empresas atuantes no que diz respeito à segurança, qualidade e, principalmente, à sustentabilidade.”

Outros produtos

Mas, não são apenas as vacinas que integram a cadeia fria. Exis-

tem diversos produtos sensíveis à temperatura, como resinas, alimentos, plantas, cosméticos, máquinas, etc.

Navarro, da Ativa, também lembra que existem diversos outros produtos com requisitos de temperatura, como os para diagnóstico e correlatos, que possuem requisitos de 15° a 25°C, 2° a 8°C, -20°C e -70°C. Ainda segundo ele, toda a cadeia logística deve possuir estrutura e processos robustos para assegurar estes requisi-



Kelly, da Aviat Cargo: Com a redução da oferta de voos e demora no retorno das informações está sendo um grande desafio efetuar a logística da cadeia do frio

tos, desde a sua armazenagem e embalagem em caixas com insumos apropriados e validados para manutenção dos requisitos, até a entrega no cliente final de acordo com os prazos estabelecidos, garantindo a integridade dos produtos.

“Hoje trabalhamos com reagentes e colírios que, devido aos avanços da ciência, são produtos para diversos tipos de curas e para diversas aplicabilidades e que também integram a cadeia do frio. Com a situação atual, redução da oferta de voos, quadro reduzido de colaboradores e conseqüentemente demora no retorno das informações, foi e ainda está sendo um grande desafio efetuar a logística da cadeia

do frio, mas o grande detalhe e sucesso da operação está no alinhamento operacional e comercial que não é novidade, porém é algo que se souber fazer e integrar, ter sinergia entre essas duas áreas com toda certeza os erros serão quase nulos e o sucesso será garantido”, analisa, agora, Kelly Bueno, executiva de negócios da Aviat Cargo, segmento Healthcare.

No caso da Polar Truk, além dos medicamentos, insumos e dispo-



Thimoteo, da SuperFrio: Nos últimos anos, a oferta de armazéns frigorificados cresceu significativamente e houve mudança de patamar das empresas atuantes no setor

sitivos médicos, trabalham também com insumos para testes laboratoriais, para testes clínicos de novas vacinas e remédios e para medicamentos para uso animal que requerem controle de temperatura. “Os procedimentos para estes nichos são bastante semelhantes aos da cadeia fria de forma geral”, diz Lioi.

Adriana Oliveira, gerente de Qualidade da RV Ímola, também lembra que, além de vacinas, muitos outros produtos integram a cadeia de frio, como hemoderivados, insulinas, medicamentos oncológicos, anestésicos, sedativos, colírios para tratamento de glaucoma, anticorpos monoclonais entre outros, que quando expostos a temperaturas inadequadas

podem sofrer degradação e não ser efetivos.

A distribuição desses medicamentos não pode parar de forma alguma, e em especial agora com o aumento de casos de internações em UTI, anestésicos e sedativos em especial tiveram um aumento expressivo na demanda. O desafio é fazer a distribuição de todos esses produtos e somar a isso o fluxo de vacinas. “Temos investido em veículos refrigerados, caixas para transporte que podem manter os produtos na temperatura ideal por longos períodos e aumentado a capacidade de armazenagem das câmaras frias. Tudo isso sem se esquecer do incremento necessário de energia para suportar todos esses equipamentos e geradores, para suportar possíveis falhas”, diz Adriana.

Ronaldo Fernandes da Silva, presidente da FM Logistic do Brasil, também destaca que os perecíveis fazem parte dessa cadeia, bem como alguns componentes para fabricação de produtos do setor de cosméticos precisam de uma refrigeração com temperatura diferenciada. A automação e a transformação digital são fatores primordiais para as empresas que atuam no segmento da logística do frio, segundo o presidente. Os Operadores têm buscado de forma incessante mais tecnologia e modernização para aumentar a produtividade. No caso da Manlog Transportes, os produtos desta categoria incluem carnes, chocolates, pescados, lácteos, frutas, legumes e verduras, além de sorvetes. “A Manlog faz uma tratativa padrão para todos os produtos atendidos, através de torre de controle, sensor de temperatura via satélite, câmeras, profissionais treinados, etc.”, explica o CEO da empresa, Thiago Barsan Suzin.

Thimoteo, da SuperFrio, também aponta que, dentro da cadeia fria alimentar pode-se destacar os seguintes produtos congelados ou resfriados: proteína animal, sucos, polpas, sementes, óleos, frutas, legumes, verduras, iogurtes, massas, chocolates, pães, doces, condimentos dentre outros.

Diferenciais

Mas, quais seriam os diferenciais da logística praticada com os



Adriana, da RV Ímola: Um ponto da RDC nº 430 que gerou muita discussão foi a exigência de monitoramento da temperatura em toda a cadeia e para todos os medicamentos

medicamentos, principalmente vacinas, e a de outros produtos que integram a cadeia fria?

Quando se planeja o transporte de um produto sensível a temperatura, planeja-se através de um gerenciamento de risco. O que isso significa? Temos que saber quão caro e quão escasso é o fornecimento daquele produto. Existem diversas soluções de cadeia fria nas quais a escala de qualidade normalmente é diretamente proporcional à escala de preços. Portanto, quanto mais caro e escasso é um produto, é melhor que se use melhores soluções de cadeia fria que darão mais chances de se obter uma logística de sucesso e mitigar potenciais riscos.

“Quando falamos de logística, especialmente de cadeia fria, não existe uma fórmula pronta. Temos que analisar produto a produto, rota a rota, para se desenhar uma configuração que vá ao encontro das necessidades da empresa, sem que ela tenha gastos desproporcionais. Então eu não diria que há diferença entre logística de medicamentos em geral para as demais de cadeia fria. Há diferença de produtos para produtos, empresas para empresas. Isso apenas do ponto de vista conceitual, ignorando, por um breve instante, a regulamentação vigente”, opina Piza, da Asia Shipping.

Por exemplo – continua ele –, quando um órgão humano tem que ser transportado de um ponto a outro para servir em um transplante, a melhor tecnologia tem que ser usada para fazer o possível para se garantir que aquele órgão não seja perdido por se encontrar em temperaturas fora do que deve estar. Em outras palavras, você não pode arriscar perdê-lo.

Já quando falamos de medicamentos sintéticos de baixo custo, que muitas vezes possuem um estudo de estresse que diz que podem ser expostos a temperaturas x e y por um determinado período, uma vez bem planejado, pode-se usar uma logística menos cara, otimizar os custos. Em outras palavras, se pode arriscar um pouco mais com esse produto.

“Logística é sempre expectativa, nunca certeza, como diz um grande amigo meu. Se faz o possível para mitigar riscos e aumentar as chances de sucesso”, completa o Head de Pharma & Healthcare da Asia Shipping. Já o diretor de Logística da Ativa faz uma comparação bem simples: os produtos para a saúde possuem requisitos específicos,

bem como requerem embalagens especiais para que sejam mantidos na temperatura adequada em razão do volume não comportar veículos fechados (refrigerados/congelados).

“Um dos diferenciais são as embalagens com maior durabilidade do gelo e resistência, que também são grandes aliadas para uma logística da cadeia do frio de sucesso, pois elas garantem a temperatura durante certo prazo sem a necessidade de manutenção ao longo do caminho, reduzindo os custos da operação, que poderá passar de entrega dedicada para uma normal, reduzindo os custos logísticos. Outro fator importante é fazer cumprir os procedimentos operacionais padrão descritos e que são regidos pela RDC – Resolução da Diretoria Colegiada. E um planejamento minucioso da operação com muita integração”, acrescenta Kelly, da Aviat Cargo.

Se considerarmos outros produtos não farmacêuticos, alimentos, por exemplo, que também utilizam a cadeia de frio, um grande desafio é a própria forma/embalagem: em geral medicamentos estão em frascos pequenos (10 ml; 5 ml, etc.), são volumes muito pequenos e por não reterem muito o frio, tendem a sair muito rápido da temperatura, diferente de um sorvete, por exemplo, que leva algum tempo para descongelar. “Ainda que os sistemas utilizados sejam parecidos, uma variação pequena de temperatura pode interferir de forma muito mais brusca em uma vacina, por exemplo, causando sua inativação”, detalha Adriana, da RV Ímola.

A FM Logistic do Brasil não atua na área de medicamentos, mas Ronaldo lembra que, para outros produtos que integram a cadeia

do frio, o setor de logística, com destaque para os Operadores Logísticos, tem se transformado para acompanhar o dinamismo do setor e as constantes mudanças, principalmente no que diz respeito à tecnologia e inovação. Isso tudo para atender ao novo tipo de consumidor, revendo os modelos de distribuição e da malha logística.

“Creio que são duas diferenças principais: entre os medicamentos há uma variação maior



Ronaldo, da FM Logistic:
A automação e a transformação digital são fatores primordiais para as empresas que atuam no segmento da logística do frio

de tipos de requerimento, especialmente em relação à temperatura de armazenagem. Segundo, que os requerimentos acabam sendo mais severos, inclusive por conta de uma maior complexidade regulatória”, comenta, agora, Lioi, da Polar Truck.

Na visão de Thimoteo, da SuperFrio, existem similaridades ao longo de toda cadeia – desde o momento da produção, passando pela armazenagem e transportes, todos os produtos possuem temperatura e/ou umidade controladas para manutenção das suas características para que cheguem seguros, nutritivos e saborosos ao ponto de consumo. Também existem

diferenças geográficas, regulatórias e operacionais, dentre outras.

Um exemplo é a diferença de contexto logístico e geográfico que existe no país entre a produção de aves e de vacinas humanas. Enquanto o abate de aves no país é disperso por inúmeros frigoríficos concentrados na região oeste do Paraná, a produção de vacinas humanas é concentrada em dois estados no eixo Rio-São Paulo.

RDC

Retornando à questão dos medicamentos, entrou em vigor no dia 16 de março último a Resolução da Diretoria Colegiada (RDC) nº 430/2020, publicada pela Anvisa, que atualiza o guia de boas práticas na armazenagem, distribuição e transporte de medicamentos, revogando a resolução que estava em vigor anteriormente e instaurando novas medidas, a fim de fazer melhorias nos processos.

A normativa tem entre as principais especificações a qualificação térmica, monitoramento e controle de temperatura, além de outras exigências significativas para garantia da qualidade de todo o processo. Essa nova Resolução quer assegurar que os procedimentos sejam realizados com total padronização para garantir os serviços prestados e, principalmente, zelar pelas condições na qual os medicamentos, insumos, vacinas e produtos da saúde sejam armazenados e transportados de acordo com esse novo padrão, principalmente em meio a esse caos que estamos vivendo.

Com tudo isto, certamente esta RDC implica em profundas mudanças na atuação de OLs e transportadoras que atuam no setor.

Piza, da Asia Shipping, alega que

ainda existem muitas incógnitas sobre a RDC de boas práticas de transporte, armazenagem e distribuição.

“O primeiro ponto que gosto de ressaltar é o conceito de boas práticas em si. Muitos o entendem como um conjunto de regras que devemos seguir. Na verdade, o princípio de boas práticas vai muito além disso. Trata-se, sim, de um conjunto de regras que estabelece o mínimo que deve ser feito. O mínimo! Para além desse mínimo, muito pode e deve ser feito. Significa você fazer todos os atores de uma cadeia de suprimentos entenderem as especificações daquele medicamento e sempre se comprometerem a agir da melhor maneira possível em cada circunstância para preservar a integridade daquele produto, tendo tudo isso documentado e em procedimento escrito.”

Uma vez entendido esse conceito – continua o Head de Pharma & Healthcare da Asia Shipping – fica mais fácil aplicar as mudanças que vêm por aí. A principal, trazida pelo art. 64, é que a temperatura e a umidade, de acordo com essa Norma, devem ser controladas e monitoradas durante toda a cadeia. Soluções ativas e passivas devem ser qualificadas e colocadas em prática para garantir que a temperatura descrita no registro do medicamento seja seguida.

Importante ressaltar que para o artigo 64 os Operadores têm mais um ano, contados a partir de 16 de março, para se adequarem. Nesse período eles precisam fazer o mapeamento térmico de seus embarques de medicamentos acabados.

Por fim, além disso, a Norma prevê mudanças estruturais nos armazéns, de qualificação dos transportadores, também fala

sobre prover ao fornecedor as especificações técnicas de cada produto, criação de procedimentos específicos, a exigência de qualificação da solução de controle de temperatura para medicamentos termolábeis, ou seja, que precisam ser mantidos em temperaturas de até de 8 graus celsius, o art. 84 traz a obrigatoriedade do monitoramento de temperatura durante o transporte e a armazenagem desde 16 de março de 2020, en-



Piza, da Asia Shipping: “Logística é sempre expectativa, nunca certeza, como diz um amigo meu. Se faz o que pode para mitigar riscos e aumentar as chances de sucesso”

tre outras exigências.

Há muito que adaptar, mas o mais importante é entender que, na prática, as mudanças mais profundas acontecerão na cadeia logística dos medicamentos sintéticos, já que eram esses que majoritariamente eram transportados no passado sem controle de temperatura, devida a suas características de, muitas vezes, poderem ser expostos a faixas de temperaturas muito maiores. Os medicamentos biológicos já tinham que seguir a RDC 55 de 2010, que dispõe sobre o registro de produtos biológicos e o guia de qualificação de transportes para produtos biológicos da Anvisa. Ainda existem discussões do

setor privado com a Anvisa e é possível que haja ainda alterações na 430/20 no curto prazo, completa Piza.

Navarro, da Ativa, faz questão de ressaltar que, para os OLs, a RDC 430/2020 é precedida pela RDC nº 802/1998, que já abordava diversos aspectos de armazenagem. Já para a cadeia de transporte – continua – trata-se de um marco regulatório, onde os principais pontos envolvem a armazenagem em trânsito, monitoramento de temperatura veicular e qualificação de sistemas. Os itens abordados demandam estratégia e planejamento, tendo em vista o alto investimento que pode impactar a cadeia de distribuição como um todo.

“Ou seja, esta RDC implica na correta adequação, cada um de acordo com seu procedimento padrão, com muito treinamento de sua equipe interna e com colaboradores que façam cumprir os padrões pré estabelecidos”, completa Kelly, da Aviat Cargo.

Também falando sob a ótica dos OLs, Lioi, da Polar Truck, ressalta que, para aqueles já legalmente habilitados, foi necessário visitar alguns processos mais voltados para o transporte. “Iniciamos um trabalho com antecedência, quando foram realizados estudos de diversas rotas para formarmos uma base de dados do comportamento da temperatura e umidade da carga em cada trajeto. Iniciamos os monitoramentos e a definição de quais serão os sistemas passivos e ativos que serão adotados para o referido controle de T (°C) e U (%). Tais controles implicam na maior segurança, qualidade e eficácia dos medicamentos.”

Adriana, da RV Ímola, também se refere à RDC nº 430 como um marco no setor, pois ela de-

fine regras para a armazenagem e o transporte de medicamentos em geral, não só no que se refere a temperaturas, como também aos sistemas de Gestão de Qualidade e demais cuidados que devem ser tomados para garantir a integridade dos fármacos. “Um ponto que gerou muita discussão foi, sem dúvida, a exigência de monitoramento da temperatura em toda a cadeia e para todos os medicamentos, não apenas para termolábeis, e isso vai exigir que todos invistam em frota e armazéns adequados.”

E os embarcadores?

A verdade é que praticamente todas as mudanças que acontecem em decorrência dessa Norma impactam todos os fatores da cadeia e demandam uma cooperação constante entre embarcador e transportador.

“Então, posso dizer que a principal alteração para embarcadores será a dinâmica de atuação com os transportadores, entender profundamente o que deve ser exigido, ter o time de garantia da qualidade muito atuante nessas mudanças, fazer uma qualificação rígida dos transportadores, montar procedimentos a serem seguidos e acompanhar se estão realmente sendo seguidos”, enfatiza Piza, da Asia Shipping.

Kelly, da Aviat Cargo, também aponta que o embarcador vai precisar se certificar, através de check list, visitas técnicas e periódicas, para qualificação de seus fornecedores, a fim de assegurar que aquilo que foi demonstrado em uma primeira vista de homologação está sendo continuado, garantindo, assim, a confiabilidade na operação logística da cadeia do frio. “Para os embarcadores, além das análises de estabilidade de produtos, a atenção deverá estar na qualificação de fornecedores para assegurar o

cumprimento e atendimento dos requerimentos como qualidade do veículo, calibração dos equipamentos, compatibilidade de carga e capacitação dos motoristas, entre outros”, completa Lioi, da Polar Truck.

Adriana, da RV Ímola, também enfatiza que os embarcadores terão de ter estrutura apropriada ao transporte de medicamentos, e isso pode ser um fator complicador sem dúvida, mas necessário. “Muitos laboratórios vão



“Toda a cadeia deve conter monitoramento para que se constate a manutenção dos requisitos, bem como plano de contingências robustos”
adverte o diretor de Logística da Ativa

passar a investir em embalagens passivas, mantas térmicas ou outras soluções que permitam manter a temperatura, e isso poderia tornar o impacto um pouco menor ao embarcador, mas é difícil imaginar que isso será adotado para todos os medicamentos distribuídos no Brasil.”

Pelo lado da Ativa, Navarro diz que, para os embarcadores, a legislação vem reforçando a necessidade de qualificação das rotas, em primeiro momento, a título de conhecimento (distância, tempo e em quais temperatura/umidade os produtos são expostos) – sendo necessária a criação de novos processos e uma análise minuciosa de cada SKU. **Logweb**

LOGWEB, MULTIPLATAFORMA EM MÍDIA NO SEGMENTO DE LOGÍSTICA

Conteúdo

- **por voz**
- **temporário**
- **por imagem**
- **por vídeos**
- **por textos**

Público-Alvo: Canais que te conectam a segmentos e pessoas específicas e eficazes

Canais e Ações: Estratégia típica da mídia segmentada

Conteúdos adaptáveis: De acordo com seu alvo. Cada mídia, um conceito

Orçamento: Ao contrário do que se imagina, estabelecido e aberto, a mídia pode melhorar muito seus benefícios

Somos parceiros: Mostre sua linha de chegada com o cliente, te ajudaremos objetivamente.

**CONFIRA
COM A GENTE!**

REVISTA
Logweb

11 94382.7545
Maria - maria@logweb.com.br

luis.claudio@logweb.com.br
valeria.lima@logweb.com.br

www.logweb.com.br
www.modalmaritimo.com.br

@grupologweb

Portal.e.Revista.Logweb

@logweb_editora

logweb_editora

Canal Logweb

Lme/logweb

Cadeia fria: vários produtos e serviços colocam o setor na dianteira, neste período em especial

Em razão da importância que este setor apresenta no momento – sem desmerecer sua relevância na logística há muito tempo – apresentamos a seguir algumas novidades que facilitam as ações.

Health tech gerencia, monitora, armazena e transporta termolábeis de forma integrada

A Shield Company, health tech que oferece soluções para o monitoramento em tempo real no armazenamento e transporte de medicamentos e vacinas, oferece a Shield Box, embalagem termolábil reutilizável que preserva a temperatura de medicamentos e vacinas por até 200 horas e não produz resíduo para a natureza, conforme explica o CEO, David Bueno. A health tech utiliza, ainda, a tecnologia de dataloggers para medir excursão de temperatura, variação de umidade, abertura da embalagem ou danos físicos em decorrência de choques, cruciais para que a qualidade do produto não seja comprometida. “Reconhecida como a primeira fazenda de freezers para armazenamento de vacinas do Brasil, a Shield Company dispõe de áreas com câmaras de congelamento científico de -80°C a -50°C, -40°C a -20°C e

-25°C a -15°C, câmara fria de 2°C a 8°C e ambientes de 15°C a 25°C”, diz Bueno. Todo esse portfólio físico é gerido por uma plataforma digital de gestão que integra laboratórios, Operadores Logísticos, centros de pesquisa e pacientes – a Shield 360 Vision. A health tech consegue interligar todas as soluções previstas em uma jornada completa de acondicionamento, transporte, gestão e monitoramento da cadeia de produtos termolábeis de alta complexidade. “Os termolábeis precisam de condições ideais de temperatura e transporte para não sofrerem interferências em seus conteúdos. Por isso, com a tecnologia real time e geolocalização, apresentamos ao cliente o monitoramento da embalagem e aferição da temperatura durante todo o transporte, garantindo a qualidade e segurança do produto”, finaliza Bueno.



Frigo King vende equipamentos para transporte de vacinas no Paraguai



A Frigo King, empresa que fabrica equipamentos de alta tecnologia em refrigeração para baú, entregou duas unidades de refrigeração ao Paraguai para uso exclusivo no transporte de vacinas. O produto escolhido pelo governo paraguaio para equipar os caminhões é o Apollo 3500 Max Plus, que permite o monitoramento e registro dos dados da temperatura durante o transporte da carga com o uso de dataloggers e atende os três padrões de temperatura utilizados pelos Operadores Logísticos e que são determinados pela Anvisa.

Termotécnica desenvolve tecnologias que atendem imunizantes de diversos laboratórios

Para garantir a qualidade no transporte dos imunizantes para a Covid-19, o time de inovação e engenharia de produtos da Termotécnica – empresa que produz as embalagens utilizadas no transporte das campanhas de vacinação do Ministério da Saúde – criou um novo tipo de embalagem específico para esse medicamento. A solução é composta por uma embalagem em EPS (mais conhecido como Isopor®) de alta densidade e paredes duplas para garantir o isolamento térmico. Outra inovação que adiciona um elemento de biossegurança em suas soluções para a cadeia do frio e para a indústria farmacêutica é a tecnologia SafePack. Por meio do uso de nanotecnologia, o SafePack antiviral e antibacteriano confere uma espécie de



blindagem protetora à superfície das soluções em EPS da Termotécnica, atuando ativamente na destruição de bactérias e vírus envelopados, como é o caso do herpes simples humano (HSV-1) e vírus que pertencem a família do SARS-COV-1, SARS-COV-2 e MERS. É essa camada protetora que dificulta a replicação dos microorganismos e interrompe a ligação nas células hospedeiras, tornando seguro o transporte dos medicamentos mesmo que tenham sido manipulados em um ambiente



com a presença do vírus. O Safe-Pack também tem a característica de poder ser aplicado em produtos de EPS dos mais variados tamanhos e formatos, o que possibilita dar ainda mais segurança para transporte de cargas sensíveis que utilizam a tecnologia.

/ Perfect Welding / Solar Energy / Perfect Charging

Fronius



QUALIDADE GARANTIDA
/ 5 anos de garantia

SELECTIVA 4.0

Fronius

4.0

Fronius

Fronius

Fronius

SELECTIVA 4.0

UM SISTEMA DE CARREGAMENTO PARA TODAS AS BATERIAS

Unipac apresenta contêiner térmico para produtos resfriados e congelados

A Unipac fabrica o Contêiner Térmico CT 500, especialmente destinado à movimentação de produtos resfriados, congelados ou sensíveis à variação de temperatura. Específico para atender indústrias, varejistas e Operadores Logísticos que atuam nos setores alimentício, supermercadista, floricultura, de medicamentos e outros nos quais haja necessidade de controle de temperatura para a preservação do produto, “o CT 500 pode substituir os caminhões refrigerados em diversos tipos de transporte e armazenagem com vantagens, pois reduz os custos de frete para o transporte de carga refrigerada, não requer energia elétrica para seu uso e tem facilidade de higienização, sendo indicado a empresas que atuam dentro do conceito de ativos retornáveis”, explica Rafael Brilhante, gerente



de Vendas do Segmento Logística da Unipac. Fabricado em polietileno, nas medidas 660 x 960 x 1840 mm, o CT 500 possui eficiente sistema de vedação e isolamento térmico, volume de 500 litros e peso total de 100 kg. A placa eutética, responsável por manter a

refrigeração, apresenta dimensões 420 x 620 x 35 mm. Tem rodízios que tornam mais fácil a movimentação (fornecidos em caráter opcional), entradas para paleteiras e empilhadeiras, além de estrutura reforçada de aço com tratamento anticorrosivo.

BLS Tech tem soluções para atender à nova resolução da Anvisa

A BLS Tech (Biothermal Logistics Solutions), primeira logtech integradora de soluções 100% focada em cadeia fria, já oferece soluções para atender a RDC nº 430/2020 da Anvisa, para a distribuição de vacinas e produtos farmacêuticos. Elas atendem ao mercado de cadeia fria de forma completa, por meio de avançados sistemas de acondicionamento e de controle de embalagens térmicas de alta performance, mantas térmicas, dataloggers e serviços de qualificação e de consultoria para modernização dos processos logísticos para toda a cadeia. “As soluções pay-per-use da BLS Tech são ideais para todas as fases deste processo, com garantia de zero excursão térmica, maior eficiência da operação logística, sustentabilidade no processo como um todo e otimização dos investimentos, já que não fazemos descarte de materiais fora

da conformidade exigida”, explica Fábio Martins, CEO e sócio-fundador da BLS Tech. A estabilidade da temperatura é assegurada por longos períodos, que podem variar de uma semana até um mês, dependendo da faixa de temperatura e do tamanho da embalagem, de acordo com os testes de desempenho para itinerários mais críticos. Para a categoria de 2°-8°C, por exemplo, é possível manter a temperatura estável por até 168 horas, fazendo com que todo o transpor-

te não tenha picos ou quedas térmicas. Cada embalagem recebe um código de identificação para garantir o rastreamento, o monitoramento e a segurança dos produtos. A BLS Tech também oferece o serviço de locação de embalagens térmicas retornáveis. O maior benefício é a redução de 40% nos custos de acondicionamento e de transporte de produtos farmacêuticos e hospitalares da cadeia fria e de temperatura sob controle, sem oscilação. [Logweb](#)



BRASPRESS®

QUALIDADE | INFRAESTRUTURA | SEGURANÇA



A frota mais jovem do Brasil



Gerenciamento de Riscos



Conectividade integrada



Maior sistema automatizado da América Latina



Modernas filiais em todo Brasil



A sua transportadora de encomendas em todo o Brasil

www.braspress.com

Transporte internacional: Vários fatores, inclusive no país de destino da carga, impõem condições especiais para operacionalizar

Um dos principais desafios ao se operar neste segmento está relacionado às diferenças na legislação de transporte entre os países. Outros incluem os trâmites em fronteira e o balanço de carga entre os países, além dos documentos exigidos.

Realizar o transporte rodoviário internacional de carga envolve inúmeros desafios, como a falta de constância devido à variação cambial, além de legislação e política, já que o mercado está sempre em constantes mudanças, fazendo com que não haja estabilidade.

A documentação correta para esse tipo de operação, como o permiso internacional fornecido pela ANTT – Agência Nacional de Transportes Terrestres no Brasil, e o cadastro dessa permissão junto ao órgão referente do país exterior pretendido,



André, da Rufatto: "Cada país tem suas normas e políticas. Um exemplo clássico é o fato de que nenhum país do Mercosul, além do Brasil, aceita os bitrens"

além do seguro internacional, são fatores básicos que precisam estar atualizados e ser portados pelos motoristas para que não haja contratempos.

O sócio-administrador da Rufatto Transportes, André Rufatto, que especializou sua transportadora em transportes internacionais, acredita que as principais particularidades dessa operação sejam a burocracia exigida para cada tipo de operação e a cultura, pois cada país tem sua particularidade e seus costumes que acabam afetando o dia a dia da empresa e dos funcionários.

"Cada país tem suas normas e



políticas. Um exemplo clássico é o fato de que nenhum país do Mercosul, além do Brasil, aceita os bitrens. Sem uma permissão específica, a entrada desses veículos não é permitida. Outro exemplo está no tipo de sinalização e de acessórios de segurança que o veículo deve possuir de acordo com a lei de trânsito do país exterior”, completa Rufatto.

Márcio Medina, diretor Comercial da Tora, também pondera que o principal desafio está relacionado às diferenças na legislação de transporte entre os países.

No Brasil, por exemplo, é permitido transitar com veículos com altura de até 4,40 metros. No Mercosul, por outro lado, o limite é de 4,30 metros. “Esse fato traz o desafio de termos que operar com veículos dedicados para os fluxos internacionais, reduzindo a oferta e a flexibilidade.”

Os trâmites em fronteira são outro ponto importante. Atualmente, o processo de desembaraço de carga entre os países está um pouco mais facilitado; entretanto, em alguns casos, ainda há a demora na liberação dos veículos em fronteira, reduzindo a produtividade dos ativos e novamente impactando na oneração de custos no transporte.

Outro ponto importante está relacionado ao balanço de carga entre os países. Do Brasil para os outros países do Mercosul, o volume de carga exportada é superior ao volume importado. Por conta disso, os transportadores precisam planejar bem o modelo de atendimento e os recursos utilizados para evitar o retorno de caminhões vazios. “Destaco, ainda, a variação cambial e as diferenças inflacionárias em cada país. Como os

preços, normalmente, são cotados em dólar, qualquer variação de câmbio pode representar perdas consideráveis no processo no momento de conversão das divisas para a moeda local”, também comenta o diretor Comercial da Tora.

Por fim, os volumes transportados entre os países dependem diretamente da política de balança comercial adotada por cada um de seus governos. O re-



Foto: Alexandrina Fonseca

Medina, da Tora: No Brasil, por exemplo, é permitido transitar com veículos com altura de até 4,40 metros. No Mercosul, por outro lado, o limite é de 4,30 metros



De acordo com **Sérgio, da Gabardo,** entre os desafios do setor estão o idioma, o funcionamento da aduana, como agem os policiais e ter certeza da rota a ser seguida pelos motoristas

flexo disso é a variação constante na demanda por transporte, trazendo o desafio de replanejamento frequente de frota e de recursos pelos transportadores. “Para minimizar estes problemas, inicialmente, nos preocupamos em disponibilizar veículos mais flexíveis. A Tora, por exemplo, disponibiliza carretas diversas com o objetivo de se adequar às mudanças de demanda e atender os clientes da melhor maneira possível: sidereiros, rebaixados, top sidereiros, etc. Além disso, para oferecer mais flexibilidade e possibilidade de adequações durante o processo de transporte, disponibilizamos uma estrutura para armazenagem e transbordo de carga em Uruguaiana, RS. Com

Mais desafios

Estes são apenas alguns dos desafios enfrentados no transporte internacional. A estes, Sérgio Gabardo, sócio-proprietário da Transportes Gabardo, acrescenta o idioma, o funcionamento da aduana, como agem os policiais e ter certeza da rota a ser seguida pelos motoristas como desafios em suas operações. “Nas nossas atividades, cada operação é completamente estudada com antecipação, entendida e verificada para que o nosso equipamento e a carga na rota que seguirão estejam 100% de acordo com as exigências para obtermos êxito.”

David Fernando Gomes, coordenador de Transporte da CSI

Cargo Logística Integral, acrescenta a busca pelo menor Transit Time entre os países para atender com agilidade as necessidades dos seus clientes. Para minimizar este problema, os colaboradores da empresa são treinados para buscar sempre a forma mais rápida e segura para agilizar o processo documental e aduaneiro.

Especificidades do ambiente de negócios em cada país, tramitação de documentação, situação econômica e as condições de infraestrutura de cada território são desafios apontados por Araujo Klock, gerente de Vendas e Marketing, e Gerson Guedes de Moura, executivo Mercosul, da TW Transportes e Logística. Para superar estes impasses, os representantes da empresa relacionam a transparência nas negociações e a agilidade nos processos. “A TW Transportes tem como padrão fazer a antecipação de documentos e licenças, o que evita que o caminhão fique parado nas fronteiras. Assim, a carga é rapidamente liberada e entregue ao cliente, sempre no prazo estipulado”, aponta Klock.

Falando pela Veloce Logística – que possui habilitação da Receita Federal para operar suas mercadorias sob o regime especial de trânsito aduaneiro –, Júlio César Lucas, supervisor Comercial e de Projetos, afirma que hoje têm como um dos maiores desafios o equilíbrio de malha, rumo sul e norte, que gera custos adicionais ao processo e também morosidade nas fronteiras.

A empresa minimiza este problema através de um mapeamento de processos e volumes completos e, ainda, com uma prospecção direcionada conforme a operação demanda, resultando, assim, em uma malha equalizada.

Outros desafios surgem quando se fala no transporte global. Por exemplo, Fabio Licata, Brazil Branch Manager & Head Of Commercial da AGS Logistics, diz que, neste momento, devido à pandemia, há indisponibilidade de voos e navios. “Sem dúvida alguma, estamos enfrentando uma adversidade globalizada inédita em nosso mercado. Esses desafios estão sendo enfrentados no mundo todo e percebidos nos fóruns internacionais.”



Klock, da TW Transportes: São vários os fatores que o cliente deve analisar, como a confiabilidade da empresa transportadora e a segurança da carga.

Licata diz que, para minimizar este problema, estão buscando antecipar as necessidades dos seus clientes. “Desde o início da pandemia, estamos trabalhando de forma proativa junto às companhias aéreas e marítimas. Efetuamos a contratação de ‘slots fixos’ em algumas rotas e aumentamos a demandas das nossas consolidadas.”

Pandemia

A pandemia do novo coronavírus também dificultou os procedimentos no transporte de cargas em 2020, praticamente parando o Brasil. O faturamento das transportadoras e dos frotistas despencou no primeiro

trimestre, ao mesmo tempo em que as fábricas paralisaram a produção de caminhões.

Para André, da Rufatto, atuar neste segmento durante a pandemia foi desafiador, pois cada país lidou de uma maneira diferente. “O fato de os motoristas estarem em constante movimento gerava uma cautela nas fábricas, o que resultou em piores condições de trabalho para os motoristas. Na Rufatto, passamos por muitas dificuldades com veículos parados em barreiras sanitárias locais, que por muitas vezes levavam dias até que a fiscalização confirmasse que se tratava de serviço essencial para liberar a passagem.”

Na maior parte do tempo, as fronteiras permaneceram abertas apenas para motoristas de veículos de carga. Atualmente, a maioria delas já está com a passagem liberada para todos, sendo que algumas exigem a apresentação obrigatória de teste recente para Covid-19 para que o profissional possa comprovar que não está infectado.

De fato, Licata, da AGS Logistics, também aponta que, com a pandemia, a instabilidade logística tornou-se ainda mais contundente, tanto no que se refere às necessidades dos clientes, quanto à oferta de voos e viagens marítimas. E, como era de se esperar, atrelado a esta instabilidade, houve a inflação de todos os serviços agregados à cadeia logística. “Além de afetar drasticamente a demanda por transporte internacional, a pandemia trouxe o aumento da concorrência”, completa Gomes, da CSI Cargo.

Além de terem que adotar todos os cuidados para garantir a saúde dos motoristas dos seus caminhões e do time que está diretamente ligado à operação, Medina, da Tora, diz que preci-

saram se adequar às mudanças ocorridas nos trâmites de fronteira.

Se, por um lado, se reduziu o contato direto com os fiscais de alfândega, por outro se acelerou a automação dos processos de liberação de carga. Além disso, logo depois do início da pandemia, como forma de reduzir os custos, os embarcadores decidiram reduzir o estoque de matéria-prima e produto acabado no processo produtivo.

“Com a rápida retomada da demanda – completa o diretor comercial da Tora –, as transportadoras tiveram que ajustar rapidamente o recurso disponibilizado com o intuito de reduzir o tempo de viagem entre os países como forma de manter as linhas de produção abastecidas. Atualmente, a demanda por carga emergencial é muito maior do que antes da pandemia.”

Neste contexto, Sérgio, da Garbardo, avalia que houve diversas mudanças trazidas pela pandemia, principalmente as exigências sanitárias – cada país criou as suas –, e os transportadores devem entendê-las e segui-las perfeitamente.

Pelo seu lado, Nadir Moreno, UPS Brazil Country Manager Director, reforça que a pandemia mudou a forma como muitas empresas conduziam seus negócios e algumas delas precisaram mudar seus modelos operacionais para atender às novas demandas do mercado.

A necessidade do transporte rápido e de reagir com agilidade foi algo que notaram. Além disso, antes do início da pandemia, muitas dessas empresas dependiam de serviços de transporte menos urgentes, como o uso de serviços de carga, para transportar seus produtos acabados.

Durante a pandemia, essas em-

presas aproveitaram o amplo portfólio e a experiência de empresas de logística para ajudá-las a encontrar novas maneiras econômicas de enviar seus produtos com mais rapidez, a fim de atender às necessidades de seus clientes.

“Com certeza, a pandemia de Covid-19 trouxe um impacto imenso no mundo e notamos isso não apenas na logística, mas em quase todos os segmentos, uns mais e outros menos. Adap-



“Neste segmento se exige os chamados **permisos internacionais**, que são permissões para cruzar as fronteiras, uma autorização especial, diz **Moura**, da TW Transportes

tações no dia-a-dia e novas formas de olhar e de fazer o que já era rotineiro começaram a engajar grande parte das empresas, que foram obrigadas a se reinventar, e aquele famoso ‘novo normal’ entrou em ação.”

Na Veloce – continua Lucas – foi adotado o trabalho remoto de grande parte do setor administrativo, o que foi realmente um desafio, já que não fazia parte de cultura da empresa. Aconteceram mudanças bruscas em toda a forma de comunicação, principalmente entre os colaboradores, trazendo também certa exaustão pelo aumento significativo de reuniões e mensagens no dia-a-dia.

“Entretanto, pudemos perceber também a facilidade de prospecção com aqueles clientes antes resistentes às reuniões presenciais, agora nos atendendo mais facilmente, já que no formato online tudo se torna mais dinâmico e objetivo. E claro, em um momento pandêmico, para o segmento logístico o aumento de volume se tornou ainda mais perceptível”, completa o supervisor Comercial e Projetos da Veloce.



Nadir, da UPS Brazil: “A necessidade dos clientes de transportarem com rapidez e de serem ágeis exige que as empresas de logística tenham uma rede ampla e flexível

Exigências

Pelo exposto, além dos desafios, e por eles mesmos, são várias as exigências que se fazem para as empresas que atuam no transporte internacional.

Lucas, da Veloce, por exemplo, diz que existe uma série de exigências regulamentares, seja de medidas a serem tomadas ou documentos a serem emitidos. Para evitar problemas com a fiscalização, é necessário portar os documentos essenciais. Trazer ou enviar mercadorias para outros países direciona o processo a determinadas burocracias, já que cada país precisa controlar suas entradas e

saídas de produtos. Antes de tudo, é necessário saber que ao não portar os documentos exigidos, a carga pode ficar ociosa. Isso acontece porque mercadorias que não portarem os documentos necessários são classificadas como irregulares, portanto, não são permitidas passarem a fronteira.

Neste contexto, o supervisor Comercial e Projetos da Veloce lembra que existem três documentos básicos quando o assunto é transporte internacional. Eles permitem uma expressiva redução de custos na armazenagem e, além disso, possibilitam o desembaraço aduaneiro e o pagamento dos tributos da importação.

CRT – O Conhecimento de Transporte é não somente um documento de porte obrigatório no transporte internacional, como também um dos mais importantes. Ele é o responsável por identificar as mercadorias, reunindo os dados essenciais para a operação, de acordo com o que traz a legislação.

MIC – Manifesto Internacional de Cargas – Esse é o documento único necessário para apresentar na Alfândega, permitindo que os produtos possam ser transportados. Ao portar um desses, as mercadorias que estão em transporte são naturalizadas automaticamente para a nacionalidade do país que elas acabam de cruzar. Nesse sentido, se houver qualquer imprevisto ou perda, elas serão tratadas como um produto nacional, de acordo com o país que se localizarem.

MIC/DTA – Manifesto Internacional de Cargas e Declaração de Trânsito Aduaneiro – Caso o transportador opte, o Manifesto de Carga pode ser combinado ao DTA, no momento de transporte aduaneiro, em que é con-



Segundo **Licata**, da AGS Logistics, com a pandemia, a instabilidade logística tomou-se ainda mais contundente, principalmente no que se refere às necessidades dos clientes

ferida apenas a documentação e os lacres da carga, sem vistoriá-la na fronteira. Quando há uma intervenção do DTA, neste caso, ao ultrapassar uma divisa a mercadoria continua tendo sua nacionalidade original, sendo considerada pelo país que ela reside como internacional. “No segmento de transportes se exige os chamados permisos internacionais, que são permis-

sões para cruzar as fronteiras, uma autorização especial para o transporte. Já os clientes, de forma geral, precisam estar cadastrados no radar da receita federal”, completa Moura, da TW Transportes.

Gomes, da CSI Cargo, também lembra que a empresa de transporte precisa estar sempre atualizada com as legislações dos países que atende, apontar os possíveis problemas que podem ocorrer no processo antecipadamente e informar seu cliente, o que diminui o custo e atrasos na chegada da mercadoria.

Além das licenças específicas exigidas por cada país, os chamados permisos de trânsito, Medina, da Tora, considera que as empresas devam possuir: ativos adequados às legislações de cada país; criação de infraestrutura de apoio dos dois lados da fronteira (oficinas mecânicas, fornecedores, bases operacionais); bom conhecimento das diferenças nas legislações tributárias e trabalhistas de cada país, além de corpo comercial



um ano sem precedentes, nossa rede flexível permitiu que nos ajustássemos a volumes inesperados e continuássemos a manter nossos compromissos de entrega para os nossos clientes, apesar dos desafios da pandemia”, completa Nadir, da UPS Brazil.

Expertise é a exigência máxima apontada por Sérgio, da Gabardo. Desde a negociação, quando é contratado o transporte, até a entrega, todos os processos e colaboradores envolvidos em cada etapa devem estar completamente treinados e aptos para que o cliente seja bem atendido e satisfeito.

O que considerar

Pela complexidade da operação nesta modalidade de transporte, são vários os fatores que os embarcadores devem considerar ao contratarem uma empresa para o transporte internacional.

Por exemplo, histórico da empresa no mercado, seus projetos, suas métricas, valores e estrutura operacional. “Num momento instável como este que estamos vivendo, é importante contar com a experiência e o conhecimento técnico do seu parceiro”, aponta Licata, da AGS Logistics.

Para Gomes, da CSI Cargo, é preciso buscar entender a estrutura disponível que essa empresa pode oferecer para o cliente – algumas oferecem uma vasta estrutura para a armazenagem de produtos e, com isso, caso surja uma necessidade de parar uma exportação, ela poderá contar com o auxílio logístico do seu transportador. Outro ponto a ser notado é o sistema de informação que o transportador disponibiliza para seus clientes, já que o principal item para diminuir

custos é a informação rápida e correta.

“Normalmente, o que os embarcadores costumam avaliar primeiro é o preço praticado por cada transportador. Busca-se o menor custo. Entretanto, o transporte internacional requer conhecimentos específicos, conhecimentos esses que são adquiridos com o tempo. Por isso, acredito que os embarcadores devem se preocupar com a experiência e a capacidade de atendimento que cada transportador oferece. Quando comento capacidade de atendimento, não me refiro apenas ao número de ativos disponibilizados, mas também à capacidade de dar solução aos problemas durante o processo de transporte, como os relacionados, por exemplo, aos trâmites de fronteira”, destaca Medina, da Tora. Sérgio, da Gabardo, também relaciona a capacidade operacional, a idoneidade da empresa, se a mesma está em dia com todos os seguros nacionais e internacionais, se possui e opera com certificações de normas internacionais e que a empresa tenha know how para lidar em todas as situações possíveis. São vários fatores que os clientes devem analisar – diz agora Klock, da TW Transportes. Os principais seriam a confiabilidade da empresa, a segurança da carga (empresas que oferecem seguro de carga), e o serviço de acompanhamento da carga com a informação atualizada e constante.

“É um combo de custo, capacidade, tempo, segurança, ou seja, consegue-se destacar diversos critérios, como: custo, confiabilidade, flexibilidade, disponibilidade, capacidade, transit time, sinistro, integridade, perda, distância, dentre outros”, finaliza Lucas, da Veloce. Logweb



Com a pandemia, adaptações no dia-a-dia e novas formas de olhar e de fazer o que já era rotineiro começaram a engajar grande parte das empresas, observa **Lucas**, da Veloce

dos dois lados da fronteira para garantir a utilização plena dos ativos alocados.

“A necessidade dos clientes atuais de transportarem com rapidez e de serem mais ágeis exige que as empresas de logística estejam preparadas com uma rede ampla e flexível que lhes permitam atender às suas necessidades no momento em que mais precisam. Por esse ser

Fronius fornece estações de carregamento de baterias para uso em ambientes externos

A Fronius tem a solução ideal para empresas com atividades logísticas e Centros de Distribuição com pouco espaço em suas plantas fabris. As indústrias que desenvolvem atividades logísticas e intralogísticas e que, em geral, trabalham ininterruptamente com empilhadeiras elétricas, necessitam, por vezes, de salas inteiras para abrigar as estações para o carregamento das baterias, o que acaba exigindo muito espaço

físico em seus centros fabris. Para superar este desafio, a Fronius do Brasil, empresa de origem austríaca que, entre outros segmentos, se dedica a soluções inovadoras para carregadores de bateria automotivos e tracionários, dispõe da Fronius Energy Hub, uma estação de carregamento de baterias que pode ser instalada do lado de fora da fábrica, ao mesmo tempo em que fica protegida contra as condições climáticas e temperaturas extremas.

Flexível e portátil, além de economizar um espaço valioso nos corredores e nas salas de armazenamento, a solução da Fronius também atende a todas as normas e requisitos técnicos de segurança para operação de baterias de chumbo-ácido e de íon de lítio, proibida em locais fechados.

Mariana Kroker, gerente comercial da divisão Perfect Charging da Fronius do Brasil, ressalta que a estação Energy Hub está disponível em diferentes tamanhos e pode ser configurada individualmente de acordo com a necessidade de cada empresa. “A estação é entregue pronta para o uso e pode ser implementada facilmente em qualquer ambiente externo”, explica. “O cliente precisa apenas de uma superfície livre e uma conexão à rede elétrica. Nós cuidamos do resto.”

Além disso, o Energy Hub possui inúmeras funções inteligentes, sensor de monitoramento, piso reforçado para uso de baterias pesadas e faixa de LED opcional no lado externo do contêiner, que indica o estado da carga de cada bateria e fornece ao operador da empilhadeira uma visão intuitiva de qual bateria está carregada há mais tempo e que já está resfriada. E, para completar, o Energy Hub também pode ser combinado com um sistema fotovoltaico e inversores solares Fronius para reduzir os custos de energia elétrica, proporcionando ainda mais economia e sustentabilidade para a empresa. lcojweb



Como fica a obrigatoriedade de realização dos exames toxicológicos com as alterações do CTB

Desde a edição da Lei nº 13.103/15, os exames toxicológicos já são obrigatórios para a obtenção e renovação da CNH nas categorias C, D e E, inclusive no que tange a sua realização a cada 2 anos e 6 meses.

A Lei nº 14.071/20, que introduziu diversas alterações no CTB – Código de Trânsito Brasileiro, modificou a redação do artigo 148-A do CTB e, portanto, designou que os exames toxicológicos deverão ser realizados na obtenção ou renovação da CNH nas categorias C, D e E, independente se estes motoristas exercem ou não atividade remunerada, como também a sua obrigatoriedade a cada 2 anos e 6 meses, até que o condutor complete 70 anos de idade.

A grande novidade é a inclusão do artigo 165-B do CTB, que cria duas infrações de trânsito relacionadas à não realização do exame, uma para a condução e outra para a renovação. Assim, se o motorista estiver conduzindo o veículo para o qual seja exigida a categoria C, D ou E cometerá a infração do caput do artigo 165-B, sujeito a multa de R\$ 1.467,35 e a suspensão do direito de dirigir por 3 meses, ou, ainda, incorre nesta mesma penalidade o condutor que não comprovar a renovação do exame toxicológico periódico dentro de 30 dias.

Quanto à comprovação de realização dos exames toxicológicos, a inserção de seu resultado em sistema, tanto no momento da obtenção ou renovação da CNH, quanto em sua realização periódica,



Caroline Gallo Duarte
Coordenadora do
Departamento Jurídico do
SETCESP

é efetuado pelo laboratório credenciado em que o condutor realizou o exame, ou seja, o resultado, seja ele positivo ou negativo, será inserido no RENACH (Registro Nacional de Condutores Habilitados) e será por este meio que a fiscalização irá verificar se o condutor incorreu ou não nas penalidades previstas no artigo 165-B do CTB.

Caso o condutor queira saber se o seu exame toxicológico está válido ou não, deverá baixar o aplicativo da Carteira Digital de Trânsito, ou seja, o condutor não necessita portar o laudo do exame para apresentar à fiscalização.

Para os condutores que estiverem com os exames vencidos, antes do dia 12 de abril, a Resolução do CONTRAN nº 843/21 concedeu o prazo de 30 dias, contados da entrada em vigor da lei, ou seja, até o dia 11 de maio, para a regulari-

zação e poder continuar dirigindo veículos nas categorias C, D ou E, sem configurar a infração contida no artigo 165-B do CTB.

Dentre outras considerações, ressaltamos que a manutenção da CNH é um requisito profissional, ou seja, sem ela não há como exercer a profissão de motorista, portanto, o dever de regularização e os custos para tal são do condutor.

Exames toxicológicos na CLT

É muito importante lembrar que a Lei nº 14.071/20 introduziu alterações apenas no CTB, permanecendo inalteradas as regras do exame toxicológico para fins trabalhistas.

Na CLT, a realização do exame toxicológico é obrigatória na admissão e demissão, conforme artigo 168, parágrafo 6º e, periodicamente, a cada 2 anos e 6 meses, nos termos do artigo 235-B, inciso VII.

Entende-se que, por se tratar o exame toxicológico como exame médico obrigatório, nos termos do caput do artigo 168, este deve ser custeado pelo empregador, diferente do que ocorre com aqueles relacionados à habilitação do condutor, pois se trata de regra de trânsito.

A Portaria nº 116 do Ministério do Trabalho regulamenta a realização dos exames toxicológicos previstos na CLT e determina que estes não fazem parte integrante do PCMSO (Programa de Controle Médico e Saúde Ocupacional), assim como não devem constar nos atestados de saúde ocupacional e nem estar vinculados à definição de aptidão do trabalhador. Logweb

Firjan SENAI oferece cursos gratuitos em logística e investe na preparação de alunos para competição

O colaboracionismo está em nosso DNA. Essa é uma das mensagens do documentário “I am – Você pode mudar o mundo”, disponível na Netflix (que aproveitamos para recomendar).

Quando vemos as pessoas se ajudando, é natural nos emocionarmos, faz parte do que somos. Com o propósito de mostrar uma dessas ações – e dar um alento em tempos tão difíceis – trazemos o trabalho da Firjan SENAI, entidade do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial que serve à região fluminense (RJ). Incluímos, também, uma entrevista com um dos docentes do curso de logística e um aluno que se destaca por suas habilidades e vem conquistando prêmios.

Para todos

Como nosso assunto é logística, vamos falar do que a Firjan SENAI oferece nessa área. Edson Melo, gerente da Educação Profissional, conta que o Curso Técnico em Logística, oferecido pela instituição desde 2011, visa capacitar o profissional nas competências de execução, controle e elaboração de planejamentos dos processos e operações logísticas. O SENAI oferta esse curso de forma presencial e a distância (EAD) para candidatos a partir dos 14 anos de idade, podendo ser feito de forma concomitante ao Ensino Médio. No ano de 2021, há turmas em andamento nas unidades Barra Mansa, Benfica, Macaé, Nova Fri-



Victor, instrutor da Firjan SENAI, diz que os educadores precisam estar sempre atentos para ajudar os alunos a seguir o caminho do crescimento

burgo, Nova Iguaçu, Santa Cruz, São Gonçalo e Volta Redonda.

“Os cursos técnicos preocupam-se com a formação integral do aluno, abordando e desenvolvendo capacidades técnicas e também as relacionadas ao comportamento e postura profissional, chamadas competências socioemocionais”, explica Edson.

No percurso formativo, situações reais são simuladas para que os alunos possam experimentar e solucionar os problemas relacionados ao mundo do trabalho. Dessa forma, o curso possibilita que se tornem mais criativos, engajados, colaborativos e inovadores em suas práticas cotidianas.

“São exigidos não somente conhecimentos técnicos, mas também de posicionamento pessoal frente aos desafios impostos pela situação. Essa prática busca contribuir

para a formação de um profissional mais preparado técnica e emocionalmente para o trabalho e para a vida”, conta o gerente da Educação Profissional.

A Firjan SENAI atua tanto na vertente negócio, quando os cursos são ofertados para todas as pessoas, independentemente da situação social do interessado, quanto na vertente gratuidade, quando os cursos são ofertados exclusivamente para o público de baixa renda. No caso da gratuidade, o candidato deverá possuir renda familiar mensal per capita bruta de no máximo 1,5 salário mínimo (federal).

Desafios

Sobre os principais desafios relacionados à educação do público de baixa renda, Edson cita a superação da escolaridade básica, o pouco acesso a computador/notebook e internet para seus estudos, além do deslocamento da residência à unidade Firjan SENAI para estudo presencial. “No entanto, os instrutores não encontram dificuldades nesse atendimento, pois a missão na formação profissional de qualidade para o mundo do trabalho não distingue classe social”, ressalta.

Para engajar a comunidade em suas iniciativas, a Firjan busca entender as necessidades da indústria fluminense, realizando pesquisas e também em reuniões com os setores produtivos e sindicatos, levantando as demandas necessárias de mão de obra qualificada para compor esse cenário.

“A partir desses dados, o portfólio da Firjan SENAI é organizado. Feito isso, as vagas são divulgadas em diversos canais: mídias impressas e audiovisuais; convênios com Secretarias de Educação; parceria com sindicatos, que nos permite chegar àquelas com o perfil socioeconômico para ocupar essas vagas”, conta. Com a pandemia do coronavírus, vários setores tiveram de se reinventar. Por isso, a Firjan SENAI implementou os cursos no formato híbrido, quando os alunos têm a oportunidade de estudar em casa, assistindo aulas ao vivo (online), com uso de simuladores e softwares que permitem aproximá-los de situações típicas e reais do mundo do trabalho. “Reservando, é claro, carga horária obrigatória de aulas práticas, conforme preconiza a legislação educacional, mas mantendo os alunos seguros em suas casas e possibilitando a continuidade dos estudos. As aulas presenciais, quando permitidas por

decreto municipal, acontecem respeitando rigorosamente os protocolos de higiene e saúde e potencializam os conhecimentos adquiridos nas aulas online.”

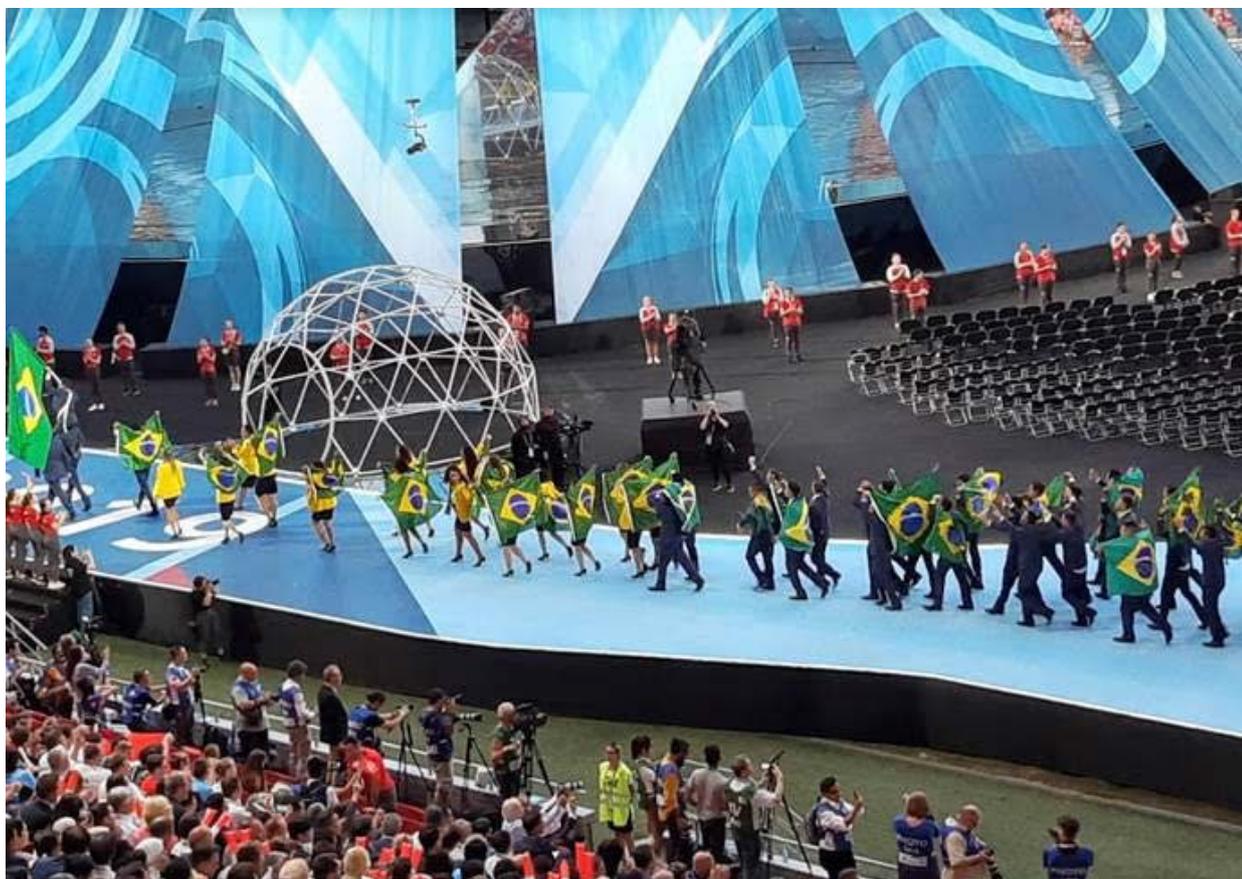
Competição profissional

A WorldSkills é a maior competição de educação profissional do mundo, que acontece a cada dois anos. O Brasil, representado em sua maioria por alunos do SENAI, é uma das potências da competição. As modalidades são agrupadas em seis setores da indústria e do comércio, totalizando 56 profissões. Logística Internacional é uma ocupação nova, que teve sua primeira participação em 2019. Como explica Adilson Dantas da Silva, especialista técnico em Educação Profissional da Firjan SENAI, a WorldSkills faz parte de uma estratégia de avaliação e aperfeiçoamento da Educação Profissional da entidade para implementação de melhorias no processo de formação profissional.



Caio, de 19 anos, é um dos alunos do curso de logística que vêm se destacando pelos prêmios conquistados em competições de conhecimento na área

O destaque é a unidade de Barra Mansa, que possui um trabalho eficiente na preparação de competidores, já tendo conduzido três alunos à competição nacional na Seletiva WorldSkills na modalidade de Logística Internacional.



O Brasil tem grande representatividade na WorldSkills, maior competição de educação profissional do mundo, que acontece a cada dois anos

O evento é composto por provas com atividades profissionais relacionadas aos desafios do mercado de trabalho. Os alunos devem realizá-las de acordo com padrões de segurança, qualidade e com preocupação ambiental, aplicando suas competências com habilidades, conhecimentos e atitudes.

Para participar da WorldSkills, é preciso ingressar em um processo seletivo em âmbito regional, chamado de Olimpíada do Conhecimento, que envolve todas as escolas da Firjan SENAI. Os alunos selecionados já concluíram ou estão prestes a concluir seu curso de formação profissional em Logística. Daí, iniciam o aperfeiçoamento técnico em Logística Internacional com base nos descritivos técnicos e a infraestrutura definida para essa ocupação pelo Comitê da WorldSkills, que, em 2022, será em Shanghai. “Em Logística Internacional, temos como exigência inglês obrigatório, que também faz parte do nosso programa de aperfeiçoamento”, explica Adilson.

Os jovens simulam uma série de processos operacionais e estratégicos para retirar uma carga com o fornecedor e entregá-la ao cliente. Para isso, eles aprendem os diferentes modais de transporte, desembarço aduaneiro, seguro e legislação internacional.

Eles são avaliados de duas formas: pontos objetivos (sim ou não, fez ou não fez certo) e pontos subjetivos de julgamento (vai de 0 a 3, que define se está fora ou atende o padrão de qualidade da indústria).

Um campeão

Análise crítica, polivalência, liderança, comunicação e resiliência. Essas são as principais habilidades de Caio Robert Alves Liberal, de 19 anos, um dos alunos que têm conquistado seu merecido espaço pelo esforço empregado



Foto: Paula Johas

O Curso Técnico em Logística visa capacitar o profissional nas competências de execução, controle e elaboração de planejamentos dos processos

em suas capacidades. “Durante o Ensino Médio, percebi que sendo polivalente, não era excelente em nenhuma área. Entretanto, quando entrei no curso técnico em Logística pela Firjan SENAI, fui capaz de desenvolver minhas habilidades técnicas/socioemocionais”, salienta.

Para chegar onde está, passou por diversas etapas. Na Escolar, competiu com outros quatro alunos da unidade de Barra Mansa, ficando em 1º lugar. Assim, representou a unidade na Etapa Regional, quando competiu com mais quatro alunos de cidades da região, também conquistando esta colocação. Na Etapa Estadual, classificou-se mais uma vez em 1º lugar. “Hoje, represento o Estado do Rio de Janeiro na competição Seletiva WorldSkills 2021 – Logística Internacional. A minha entrada em meados de 2018 na Firjan SENAI me proporcionou inúmeras realizações que contemplam o meu desenvolvimento pessoal e profissional.”

Os treinos para a competição são baseados em rotinas pré-definidas, que sustentam as melhores

práticas internacionais em desempenho técnico e vocacional, nas atividades estratégicas que um Freight Forwarder (agente de carga internacional) realiza costumeiramente. São contempladas atividades como: montagem de cotação de frete internacional; criação de soluções logísticas; prospecção de clientes, incluindo também visitas técnicas a operações logísticas de grande porte.

“A WorldSkills para mim é um estágio no qual as minhas habilidades são forjadas visando atender às necessidades do mercado, por isso, a formação inclui grande parte da prática do mercado. Ou seja, a competição me deu a visão do que o mercado espera de um profissional competente, me tornando capaz de olhar a logística de maneira estratégica. E também no lado socioemocional, me capacitando a desenvolver habilidades, como empatia, integridade e liderança”, ressalta.

Caio conta que sua família o apoia desde o início da competição. “Para mim, é de extrema importância ver minha família empolgada com o processo, sempre me

perguntando das novidades e me fortalecendo naqueles dias mais nublados. É muito gratificante.”

Uma de suas maiores preocupações atualmente é não conseguir manter seu ritmo de constância nos estudos. “Ou seja, me abater pelo cansaço devido às atividades que realizo no SENAI e na faculdade diariamente”, expõe.

Em curto prazo, sua maior expectativa é se classificar para a WorldSkills Shanghai 2022 e representar a nação brasileira na modalidade Logística Internacional. Em longo prazo, seus objetivos são adquirir um vasto know how na área de gestão de negócios e utilizar o conhecimento adquirido nesta fase de treinamento para ser inserido no mercado de trabalho.

“Tenho muitos sonhos, mas os principais são realizar um intercâmbio acadêmico no exterior, criar ou participar de um projeto empreendedor que impacte de maneira direta na sociedade e concluir minha graduação com mérito”, conta Caio.

Para alcançá-los, ele sabe que vai precisar investir muito trabalho, dedicação e empenho, colocando em prática os conhecimentos adquiridos. “Ou seja, construindo uma base sólida para realização dos meus sonhos.”

Para o estudante, a motivação começa ao acordar. “A simples reflexão de saber que naquele dia eu posso aprender algo novo, desenvolver alguma habilidade e talvez ser útil para a sociedade de alguma maneira me motiva bastante.”

Do outro lado da mesa

Victor A. Tavares é instrutor da Firjan SENAI unidade Benfica, e também colunista do Portal Logweb. Para ele, é uma realização a troca de experiência entre professor e aluno. “Tratamos diariamente com alunos de classes sociais, desejos e sonhos diversos. Então, como educadores, precisamos es-

tar sempre atentos para ajudá-los a seguir o caminho do crescimento, tanto pessoal quanto profissional”, explica.

Além das disciplinas da grade curricular, como gestão logística, logística internacional e custos logísticos, as aulas trazem cases de sucesso e, sempre que possível, palestras, além de visitas técnicas. Questionado sobre as maiores dificuldades encontradas na relação professor x aluno, Victor diz que, nesse momento de pandemia, é a conectividade pela internet. Já em outros momentos, o maior desafio é na própria sala de aula. “Precisamos demonstrar aos alunos que estamos ali para passar nossas experiências e aprender com eles também”, expõe.

O professor revela uma de suas técnicas para lidar com as dificuldades. “No primeiro encontro, informo que a relação de respeito entre todos é fundamental para o bom andamento da aula e a harmonia no ambiente. Depois, demonstro que não sei mais do que eles e que não sou mais inteligente. Informo que, naquele momento, somente estamos em fases diferentes da vida e que eles, no futuro, poderão estar no meu lugar. Utilizo jogos, aulas práticas e outras atividades nas quais possam demonstrar suas habilidades, permitindo que mostrem o quanto são inteligentes e respeitados por mim.”

Victor acredita que quando o aluno percebe que a educação é o melhor meio para mudar de vida, há uma transformação nas atitudes e no comportamento. “Eles enxergam ali todos os sonhos, tanto pessoais quanto familiares, que podem realizar.” 

PARA MAIS INFORMAÇÕES
sobre os cursos da
Firjan SENAI, acesse o site
tinyurl.com/firjansenai

PODCAST LOGWEB: A INFORMAÇÃO PRECISA TAMBÉM EM ÁUDIO

Boletim Semanal Logweb Podcast, a maneira mais fácil, rápida e prática de se atualizar com as principais notícias da semana. **Ouçã** enquanto caminha, dirige, trabalha ou em qualquer ocasião!

Todas as sextas-feiras, nas plataformas **Deezer** e **Spotify**, no portal Logweb e em nossas redes sociais!

A sua empresa também pode ter **destaque especial** em nosso podcast, **com matérias exclusivas**.

Entre em contato com o nosso comercial pelo fone:

11 94382.7545



 @grupologweb

 Portal.e.Revista.Logweb

 @logweb_editora

 logweb_editora

 Canal Logweb

 t.me/logweb

Participe do *mais importante evento virtual de **logística** do Brasil!*

Já pensou em reunir em um mesmo espaço os melhores produtos e serviços do mercado logístico, os principais executivos da área e conteúdo atual e relevante?

É isso que propõe a **Expo Logweb W6connect** – Feira e Congresso Virtual de Logística, que acontece de **21 a 23 de setembro de 2021**, em uma **plataforma digital** completa que oferece um excelente espaço para negócios e networking.

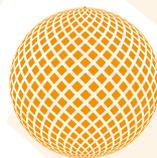
Não perca essa oportunidade!
Você pode participar como expositor, patrocinador, palestrante, congressista ou visitante.
Os benefícios são inúmeros!

A FEIRA

A feira virtual é o **espaço perfeito para conhecer e avaliar produtos e serviços** das principais empresas do mercado logístico. **Simple de usar**, a plataforma **permite o agendamento de reuniões** com os expositores e favorece

as negociações, sem perda de tempo.

Estarão presentes expositores ligados a transporte, intralogística, armazenagem, equipamentos, tecnologia, condomínios logísticos, entre outros.



EXPO

Logweb W6connect

Público-alvo

VPs, diretores e gerentes de: Logística, Supply Chain, Transporte, Distribuição, Operações, Planejamento, Suprimentos, Compras, Sourcing, Vendas, Planejamento de Operações, entre outros, dos mais variados setores.

Palestrantes Confirmados

Heads e Diretores de Logística e Supply Chain da: EMS, SKF, Track & Field, Kemira, Pierre Fabre, Bayer, LSG Group, Schindler Group, Grand Cru, Promofarma e MSD Brasil.

CONTATO

REALIZAÇÃO

11 **4087.3188**
11 **94382.7545**

www.feiravirtualdelogistica.com.br



ILOG – INSTITUTO LOGWEB DE
LOGÍSTICA E SUPPLY CHAIN



W6connect
W6CONNECT
EVENTS

ZF Aftermarket implanta soluções digitais que prometem mudar os padrões logísticos do mercado de reposição

AZF Aftermarket implementou uma nova tecnologia de rastreamento e controle de cargas em seu Centro de Distribuição localizado em Itu, SP. Trata-se do Sistema RFID, que pode identificar e rastrear os produtos ao longo de toda a cadeia de reposição de peças de forma quase instantânea. Mas, as novidades não ficam por aí. Também foram adotados outros processos de automação e digitalização, o que permitiu um aumento de 18% na produtividade das operações do Centro de Distribuição e a perspectiva é de aumentar esse percentual gradativamente.

De acordo com Everton Silva, gerente sênior de operações da ZF Aftermarket América do Sul, trata-se da primeira dentre as operações da empresa no mundo a trabalhar com esse modelo logístico avançado. E a única empresa a utilizar o sistema RFID no setor de reposição automotiva no Brasil.

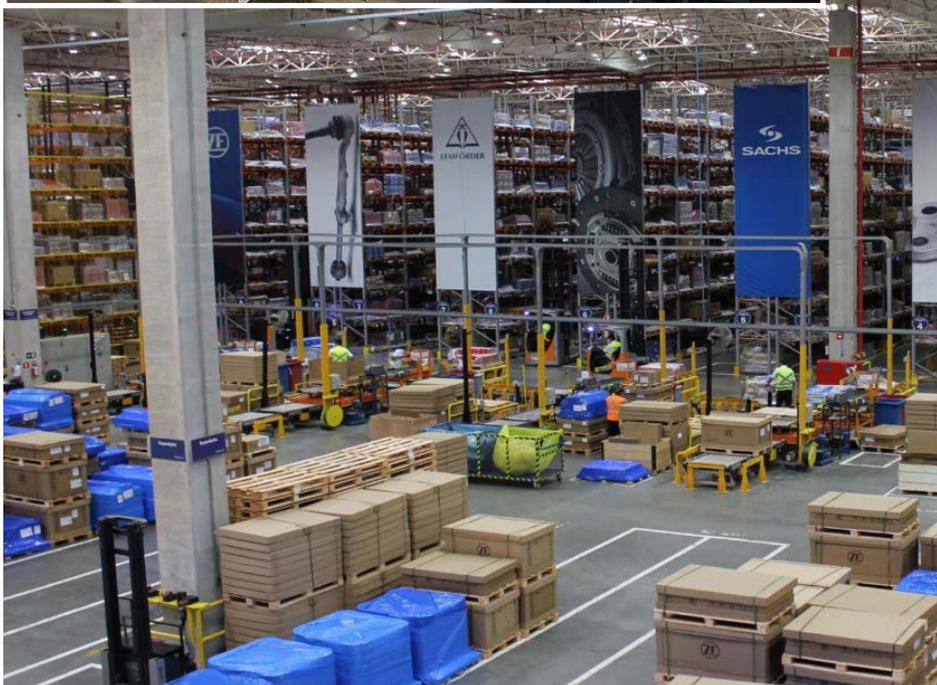
Ainda segundo o gerente sênior de operações, a implantação dessas tecnologias representa mais um grande passo nos planos de digitalização do Centro de Distribuição e Logística de Itu, que centraliza as operações de reposição das marcas Lemförder, Sachs, TRW e ZF e que reúne uma grande variedade de produtos dos mais diversos portes. São 40 linhas de produtos, desde enormes reversores marítimos até peças muito pequenas e simples, como frascos de fluidos para freio, que são entregues em mais de 750 pontos na América do Sul, diariamente. Isto tudo compreende um volume de 150 a 200 toneladas de peças movimentadas por dia – 15 a 20 cami-

nhões entrando e saindo do Centro de Distribuição, completando uma movimentação mensal de cinco milhões de produtos.

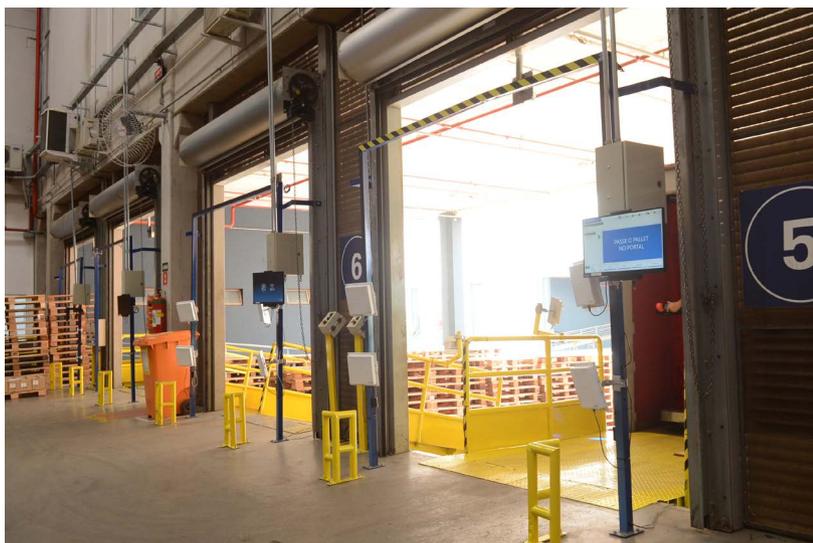
Operação sem papel

“Para suportar essa operação e tornar o Centro de Distribuição da ZF

Aftermarket o estado da arte em logística, temos um planejamento de digitalização de longo prazo em andamento, que requer estudos, testes e investimentos”, diz o gerente sênior de operações. Os investimentos são da ordem de 15 milhões de reais, com planejamento de 1/3 do valor sendo



agora e o restante com previsão de aplicação nos próximos quatro anos. Everton explica que o novo sistema RFID vem sendo suportado com a aplicação conjunta de outros recursos para automação dos processos. Como, por exemplo, o RPA – Robotic Process Automation, tecnologia que emprega Inteligência Artificial e é gerenciada por colaboradores especialmente treinados que alimentam o sistema com dados, observações e interações, fazendo com que haja aprendizado de todas as variáveis da operação. “Além de executar tarefas diárias repetitivas, a aplicação do machine learning significa que esse processo absorve uma base histórica ampla, que permite uma análise mais precisa da evolução das demandas do mercado”, aponta. Outro recurso adotado envolve as telas touch screen no interior de todo o CD, aparelhos de laser points e elevadores automáticos integrados, que quadruplicam a velocidade de atendimento dos pedidos, garantindo entregas em questões de horas para os produtos disponíveis em estoque. “Somos a única empresa no Brasil a possuir cinco elevadores com este tipo de tecnologia e em funciona-



mento simultâneo”, destaca Everton. Com os investimentos de curto prazo e a utilização das soluções digitais e de automação em andamento, a ZF Aftermarket avalia que será possível retirar definitivamente de cena o uso do papel em suas operações logísticas. A previsão é de que o CD de Itu se torne paperless ainda em 2021.

A caminho dos distribuidores

De acordo com o gerente sênior de operações, o emprego do RFID foi iniciado na ZF Aftermarket no final de 2020 e hoje já está registrando o recebimento de toda a linha de embreagens que ocorre no Centro Logístico de Itu, proveniente da operação da ZF na cidade de Araraquara, SP. A previsão é que no segundo semestre deste ano outras linhas de produtos já estejam operando dessa forma e que até o final de 2022 o RFID passe a ser implementado também na rede de distribuidores da empresa. “Para isso, a ZF já está em fase de testes-piloto, de

forma a compartilhar seu know how e suportar totalmente os clientes em suas próprias jornadas digitais”, afirma. A tecnologia RFID da ZF Aftermarket está sendo aplicada em larga escala e de forma pioneira no segmento de reposição automotivo do Brasil. “O nosso sistema conta com uma solução de comunicação e identificação de curto alcance que se baseia na fixação de etiquetas em produtos e embalagens. Essas etiquetas reagem a ondas emitidas por antenas e a partir daí é possível repassar todas as informações e dados sobre a mercadoria a uma unidade de controle. O leitor converte o sinal de ondas de rádio do RFID para informações digitais, tornando a identificação e o rastreamento totalmente automáticos. O sistema difere do código de barras comum, pois não é preciso desmontar a carga e aproximar a etiqueta do leitor, uma vez que ela emite ondas que são captadas por antenas e receptores. Basta que o caminhão carregado passe abaixo de um portal equipado com os leitores digitais”, explica.



Everton prossegue informando que cada etiqueta tem um código único. Uma espécie de DNA que pode ser rastreado por toda a cadeia. Com isso, o sistema consegue entender todo o caminho que cada produto percorre até o final da operação, ao entregá-la para o distribuidor, varejista, aplicador ou consumidor final.

A eliminação da etapa de conferência de mercadorias, necessária cada vez que um produto sai ou entra em um CD, assim como ao chegar aos distribuidores, é uma das grandes vantagens. Com o RFID, este processo passa a ser realizado de forma praticamente instantânea.

“Uma vez que a tecnologia também seja adotada nos distribuidores, a rapidez na identificação das peças pode se refletir também na sua organização interna e no maior controle sobre o seu estoque. Além disso, não será preciso que o caminhão de entrega fique muitas horas parado para fazer a contagem dos produtos antes da sua armazenagem, o que se reflete até mesmo no trânsito dentro de suas instalações”, prevê. O gerente sênior de operações ainda reitera os ganhos na cadeia: “os próprios transportadores e Operadores Logísticos em si poderão se aproveitar da soma deste tempo em que ficariam parados durante a conferência para realizar novos serviços”.

Inteligência de mercado

Para Everton, “com o sistema instalado tanto no CD como nos distribuidores de autopeças será possível entregar subsídios para que haja inteligência de mercado em toda a cadeia de reposição”. A implantação dos sistemas digitais facilitará a modernização do gerenciamento de estoques dos distribuidores por meio do Vendor Managed Inventory (VMI). A solução tem como objetivo trazer o equilíbrio entre armazenagem e o consumo de produtos, entregando ao fornecedor um verdadeiro raio X da venda e estoque de peças das marcas da ZF Aftermarket.

VÍDEO EXCLUSIVO MOSTRA AS OPERAÇÕES NO INTERIOR DO CD

No Canal Logweb o leitor vai encontrar vídeo exclusivo sobre estas novidades, num passeio completo pelo CD, com a apresentação de **Everton Silva**, gerente sênior de operações da **ZF Aftermarket América do Sul**.

Assista em:

https://youtu.be/0t_SGxsrR7Q

Em linhas gerais, com o RPA e o método VMI sendo apoiados pelo RFID é possível que, a partir da análise e do acompanhamento de indicadores, fornecedor e distribuidor estipulem juntos o nível de estoque mais indicado. “Essas previsões têm como base as referências da cadeia de suprimentos, como histórico de vendas, vendas atuais, tendências e até sazonalidades, como, por exemplo, feriados e outras variantes possíveis como a que vivemos na atualidade por conta da pandemia”, comenta.

O gerente sênior de operações explica que hoje existe uma imensa variedade de marcas e modelos de produtos nas prateleiras dos distribuidores, cada qual com suas características e particularidades de armazenamento, o que torna essa gestão de variáveis bastante complexa dentro do mercado de reposição. “A proposta da ZF Aftermarket é facilitar as operações e de trazer uma nova solução aos seus clientes. Com o planejamento sendo realizado pela ZF, benefícios como a otimização de tempo e de recursos refletiriam diretamente no aumento das vendas dos distribuidores. Além disso, outros benefícios desse conjunto de soluções são justamente a entrega de previsibilidade, eliminação de falhas ou excessos cometidos no momento da reposição de estoque e correção de possíveis gargalos que podem gerar prejuízos aos estabelecimentos, extinguindo erros provenientes do gerenciamento de estoques manual”, finaliza. **Logweb**

Notícias Rápidas

Brado amplia capacidade de atendimento ao mercado interno em Sumaré, SP

A Brado criou a terceira tabela de trens no trecho entre Sumaré, SP, e Rondonópolis, MT, para ampliar a capacidade de atendimento ao mercado interno. O projeto permite expandir a base de clientes e melhorar a oferta de transporte com o acréscimo de quatro composições por mês, proporcionando um aumento de 30% na oferta de trens e 25% no tempo total da operação do trecho. Com a diminuição do intervalo entre trens e maior flexibilidade de aceite das programações, a Brado espera obter um aumento na presença da ferrovia no atendimento ao varejo. “Investimos em um serviço de alta qualidade, capaz de reduzir a emissão de poluentes e oferecer um ganho competitivo, principalmente para os setores varejista e de bens de consumo que passam a contar ainda mais com as entregas da ferrovia”, afirma Daniel Salcedo, gerente executivo comercial para mercado interno da Brado. A operação otimizou o tempo de espera nos terminais e tornou mais flexível a programação de coleta e entrega de cargas, principalmente de clientes de São Paulo e Mato Grosso. A expectativa da Brado é registrar um crescimento de 20% na movimentação de contêineres e a entrada de 40 novos clientes. “Nossas composições com vagões double stack e contêineres de 53 pés estão preparadas para atender a nova tabela”, completa Salcedo.



NÓS EXISTIMOS PARA AJUDAR OS NOSSOS CLIENTES A VENDEREM.



**TORRE DE CONTROLE
UNIDADE GUARULHOS-SP**

A nossa Torre de Controle, oferece aos nossos clientes um monitoramento robusto de toda a cadeia logística de sua operação, possibilitando tomadas de decisões mais ágeis e inteligentes, evitando perdas desnecessárias de tempo e recursos.

2021 ANO DE EXPANSÃO COM NOVOS CENTROS DE OPERAÇÕES LOGÍSTICAS EM GOIÁS E MATO GROSSO DO SUL.

ARMAZÉNS LOGÍSTICOS

GESTÃO DO ESTOQUE

CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO

TRANSPORTES

OPERAÇÕES PORTUÁRIAS

TORRE DE CONTROLE (4PL)

LOGÍSTICA *IN HOUSE*

CONSULTORIA LOGÍSTICA

Fale conosco:

(11) 3478-0809

www.grupotoniato.com.br

GRUPOTONIATO



Marcella Cunha, nova diretora executiva da ABOL, fala de seus planos na entidade e conta a sua história

O Conselho Deliberativo da Associação Brasileira de Operadores Logísticos – ABOL apostou em cara nova para o setor. Marcella Cunha assumiu, no começo de abril, a diretoria executiva da entidade. Com vasta experiência, a jovem de 36 anos atuou por seis anos como gerente de Relações Governamentais e Internacionais na Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários – ANTF e por quase dois anos trabalhou com tecnologia e mobilidade urbana ao passar pela Uber.

Assim como na ANTF, atuou ativamente para reafirmar a necessidade de termos políticas de Estado (e não de governo) para que haja, de fato, o aumento da participação ferroviária na matriz de transporte de carga nacional. Na ABOL, pretende aumentar a conscientização da sociedade sobre a importância do Operador Logístico para as atividades econômicas brasileiras. Criada em 2012 para garantir maior representatividade e segurança jurídica ao setor, a ABOL, que hoje conta com 29 empresas associadas, vai dispor do conhecimento de Marcella para gerar ainda mais conscientização sobre a importância do Operador Logístico no dia a dia dos brasileiros, na melhora do ambiente regulatório e de negócios, na manutenção e geração de empregos e na recuperação econômica do país.

Veja a seguir a entrevista exclusiva que Marcella concedeu à Logweb.



Marcella: É fundamental que os OLs sejam reconhecidos como essenciais, e isso somente será possível quando a sua função for exposta de forma correta e efetiva, por meio de uma comunicação estreita e eficaz.

Quais fatores a levaram a ser escolhida para o cargo?

Em uma visão de médio e curto prazos, minhas expectativas para a ABOL vão ao encontro das expectativas dos Operadores Logísticos: estão baseadas no avanço do Projeto de Lei 3757/2020 (responsável pela regulamentação da atividade), na modernização da estrutura organizacional da ABOL e na intensificação da aproximação com alguns players fundamentais para o desenvolvimento do setor, como as entidades que representam o varejo e o e-commerce, além do agronegócio.

Quais desafios você encontrará à frente da ABOL?

O desafio estará justamente em aproximar a ABOL da sociedade e pretendo fazê-lo ao mesmo estilo dos gestores das empresas associadas quando se apresentam ao mercado, em particular aos seus clientes (os embarcadores); ou seja, como um ator essencial, versátil e adaptável a demandas novas ou específicas, que acompanha as inovações tecnológicas e que é preocupado em gerar valor pessoal e profissional a partir de capacitação de ponta aos funcionários e colaboradores do setor.

Como você espera vencê-los?

O primeiro passo é dar mais capilaridade às atuações da ABOL. Como consequência, poderemos alcançar um maior número de pessoas, educando a sociedade civil sobre a importância do Operador no Brasil e no mundo. Precisamos, também, nos aproximar mais dos embarcadores, sempre reforçando a relevância do Operador. Além disso, é fundamental estreitarmos o relacionamento com autoridades públicas para sensibilizá-las sobre o quanto o OL precisa ser reconhecido como uma atividade particular, com características peculiares, tendo que ser diferenciado de outros setores e outros conjuntos de atividades logísticas.

Nesse cenário, as redes sociais, sobretudo na pandemia, são essenciais para fazer com que as mensagens certas sobre os Ope-

radores cheguem na sociedade e em todos esses públicos. Vamos focar na reformulação dos nossos canais de comunicação para estreitar o diálogo entre a sociedade e a ABOL, fazendo com que a mensagem chegue mais rápido às pessoas. O objetivo é mostrar o que os Operadores estão fazendo, principalmente neste período de pandemia, quando há um grande envolvimento em projetos importantes, como transporte de EPIs e armazenamentos especiais de produtos farmacêuticos. Isso tudo precisa chegar à sociedade e às autoridades públicas.

Quais suas prioridades no cargo?

Desde o início da pandemia da Covid-19, os Operadores Logísticos não pararam. Todas as empresas tiveram que rapidamente se adequar à nova realidade, que passou a demandar, por exemplo, muito mais produtos básicos e de saúde, em detrimento de produtos do setor automobilístico e da indústria da moda. Para que esse protagonismo tenha o seu devido reconhecimento no Brasil, a ABOL defende que o setor tenha uma regulamentação clara, de forma a não restarem dúvidas sobre o que é e o que faz um OL. E é isso a que se propõe o Projeto de Lei nº 3.757/2020, que começa a tramitar na Câmara dos Deputados.

Ao ser aprovado, o projeto garantirá o crescimento continuado e a modernização do setor, além de trazer maior segurança jurídica e desburocratização, uma vez que propõe a atualizar a centenária Lei de Armazenagem e a harmonizar as diversas exigências normativas existentes, que hoje variam a depender do estado e do município onde as empresas operam. Minha primeira meta e missão à frente da ABOL será contribuir nas discussões em torno do projeto de lei, a fim de

que seja aprovado com todo o cuidado e o apoio, da sociedade e dos parlamentares, que o setor precisa e merece. Minha outra grande prioridade será ampliar as formas e os canais de comunicação da ABOL com o público em geral, dando à associação a “cara” dos OLs e dos profissionais de logística que estão por trás de cada atividade de transporte, armazenagem e gestão de estoques no país.

Quais questões regulatórias estão no foco do setor?

Sem dúvida, conforme mencionado na questão anterior, o foco está no Projeto de Lei 3757/2020. A gestão anterior fez um trabalho primordial ao solidificar as bases da ABOL em princípios e valores republicanos e em prol do desenvolvimento do Brasil. As contribuições técnicas da Associação para que o texto do Projeto de Lei de fato refletisse a realidade e as mudanças que os Operadores Logísticos almejam e os nossos armazéns precisam, sem dúvida, são frutos desse trabalho sério e comprometido que começou em 2012. Em poucas palavras, o caminho já está pavimentado para que o reconhecimento legal do setor possa se concretizar o quanto antes.

Como você pretende tornar os OLs reconhecidos como protagonistas das cadeias produtivas e de suprimentos do país?

Tornando a atividade mais palatável à sociedade, ou seja, aproximando os Operadores do público em geral, fazendo-os entender, por exemplo, que durante a pandemia muitos puderam manter o isolamento social pois, de alguma forma, estavam sendo abastecidos por esses profissionais. É fundamental que sejam reconhecidos como essenciais e isso somente será possível quando a função dos OLs for exposta

de forma correta e efetiva, por meio de uma comunicação estreita e eficaz.

Que tecnologias você enxerga como primordiais na logística atualmente?

Observo a Inteligência Artificial e a Big Data como duas ferramentas de tecnologia que as empresas de logística devem cada vez mais apostar, pois garantem um enorme ganho de eficiência operacional tanto no que se refere ao armazenamento e gestão de estoque, quanto no transporte em si. Várias outras atividades econômicas vêm usando-as para tornar a operação mais inteligente e eficiente, levando melhor serviço para o consumidor final. Elas, inclusive, vão ao encontro do desejo da ABOL de se envolver mais no setor de tecnologia como um todo, ajudando os associados a terem novas ideias para inovação, pesquisa e desenvolvimento. Essa é, sem dúvida, uma arena que a ABOL quer explorar mais.

Como a pandemia alterou as atividades dos OLs no Brasil?

As empresas tiveram que se reinventar, migrando estruturas e equipes de operações, atendendo a todos os protocolos de segurança sanitária exigidos, com menos demandas para aquelas mais aquecidas, como as de produtos e insumos de higiene e saúde. Elas também tiveram de lidar com o aumento recorde de produtos comercializados pelo e-commerce no país.

Adaptabilidade e prestação de serviços personalizados são características naturais dos Operadores Logísticos, então, no geral, as empresas reagiram à altura do desafio de lidar com uma pandemia e com um alto número de funcionários que tiveram que seguir trabalhando em campo, sem que isso compromettesse a segurança das pessoas ou as operações. Vale ressaltar que estamos

falando de aproximadamente 1,5 milhão de funcionários e colaboradores e que não houve demissões em massa do setor.

Quais lições os OLs tiraram da pandemia?

A pandemia apenas reforça o quão os Operadores Logísticos são eficientes em se adaptar às demandas do cliente e da sociedade. Além disso, reitera o quan-

to essa atividade é fundamental e deve ser cada vez mais valorizada para que possa se desenvolver no ritmo do e-commerce e das novas demandas da sociedade. Dentro desse contexto, os OLs precisam estar alinhados às expectativas dos embarcadores e dos consumidores finais.

Que recado você gostaria de deixar para os associados da ABOL?

O recado de que vou trabalhar em defesa de um ambiente regulatório mais seguro, confortável e adequado para o setor, de modo que os OLs possam se desenvolver. Com isso, ganham os embarcadores, toda a cadeia de suprimentos, a economia nacional e a sociedade brasileira.

Quais valores te impulsionam?

Ética, respeito e transparência.

Grupo Toniato expande regiões e tecnologia

Em seus mais de 47 anos de existência, o Grupo Toniato esteve sempre à frente e inovando, quando o assunto é tecnologia dentro dos processos de toda a cadeia logística. Hoje, conta com mais de 20 unidades em todo o país, atuando em sete estados.

Sua Torre de Controle, localizada na unidade de Guarulhos, SP, oferece aos clientes um monitoramento robusto de toda a cadeia logística de sua operação, possibilitando tomadas de decisões mais ágeis e inteligentes, evitando perdas desnecessárias de tempo e recursos.

Também são adotadas estratégias que fortalecem os processos diários, com Plataforma de Planejamento Estratégico para análise de malha e definição de posicionamento geográfico. Dessa forma, sabem onde devem estar, para melhor atender todos os seus clientes e parceiros. Dentro dessa análise e metodologia de ampliação, o Grupo Toniato está prestes a inaugurar dois novos Centros de Operação Logística ainda este ano, nas cidades de Rio Verde, em Goiás, e Dourados, Mato Grosso do Sul, com foco no abastecimento do agronegócio. Estes novos centros terão uma movimentação de mais de 15.000 toneladas/mês.



O Grupo Toniato, especializado no segmento químico, vem a cada ano aprimorando e investindo, de forma a atender o crescimento de negócios e sua participação no mercado, e para isto haverá o avanço de estrutura para novas regiões de atuação. O Grupo conta com uma estrutura completa e profissionalizada para atender prontamente seus clientes com tecnologia de ponta, know how e muita segurança. Todos os armazéns são equipados e monitorados com a mais alta tecnologia de movimentação de cargas e automação, para atender aos grandes volumes de produtos, permitindo a concretização do projeto logístico junto às empresas.

São mais de 700 veículos próprios e mais de 300 agregados, sendo os veículos com idade média de cinco anos e especializados nas necessidades de cada cliente. São mais de 2500 colaboradores que passam por constantes treinamentos de reciclagem e aperfeiçoamento, sendo responsáveis pelo alto nível de qualidade dos serviços e pelo atendimento personalizado.

O Grupo Toniato está sempre de olho no futuro, em uma busca constante e incansável de fazer sempre o novo, o melhor, o mais adequado e, claro, o mais rentável para cada cliente, aliando tecnologia a quase meio século de experiência. 

HÁ MAIS DE 50 ANOS

contribuindo com o aprimoramento da logística nacional



A Tagma Gestão Logística sempre teve consciência da importância da logística para o crescimento do país. Por essa razão dedica-se, desde a sua fundação, a adotar e desenvolver os melhores processos de logística para oferecer a seus clientes um serviço de excelência, pautado pela eficiência, agilidade e segurança em todas as etapas.

Essa visão fez com que a Tagma integrasse a relação de empresas que fundaram a ABOL- Associação Brasileira de Operadores Logísticos – em julho de 2012. Desde então, a parceria sempre se manteve sólida, numa relação que traz benefícios para as duas partes, mas, principalmente, para o segmento logístico e para a economia brasileira.

Desejamos a Sra. Marcella Cunha sucesso e excelência no seu desafio profissional como Diretora Executiva da ABOL. Vamos continuar trabalhando juntos pela consolidação do segmento dos operadores logísticos que são, literalmente, os responsáveis por conduzir o desenvolvimento do Brasil.

TEGMA, EFICIÊNCIA RECONHECIDA PELO MERCADO

TEGMA
B3 LISTED NM

 @tegma_oficial

Siga a Tagma nas redes sociais: /tegmagestaologistica

Central de Atendimento: (11) 4346-2500

TEGMA
Gestão Logística

tegma.com.br

Aliada fundamental da logística, IA gera insights para questões cotidianas e para a resolução de problemas

Mas ainda existe um vasto campo a ser explorado, levando em consideração a disseminação da IoT e a chegada do 5G, que permitirão a geração de insights mais rápidos, amplos e assertivos, abrangendo todas as operações.

“Um mundo mais conectado, integrado e colaborativo favorece melhores perspectivas.” Com esta frase, de Igor de Freitas Fonseca, product manager da Pontaltech, começamos esta terceira e última matéria sobre Inteligência Artificial aplicada à logística. Os destaques são as mudanças mais recentes pelas quais passou a IA no setor e as tendências na área. Mesmo com a complexidade da cadeia de suprimento nacional, o setor de logística encontrou oportunidades para inovar durante a pandemia. Passamos a perguntar: Por que ter posse se posso ter acesso? Por que seguir uma grade de horários se posso consumir on demand? As empresas de tecnologia aproveitaram este cenário para levar os novos sinais de consumo com ações imediatas de fomento ao marketing digital.

“Fomos impactados por Inteligência Artificial, hiper-automação, multicanalidade, pós-dinheiro, pós-privacidade, redes interdependentes, novos modelos de negócios, novas categorias de produtos e serviços, novos hábitos de consumo, novos perfis de clientes, novas necessidades e uma nova cadeia logística de suprimentos para atender a todas essas demandas”, ressalta Fonseca. Assim, continua o product manager da Pontaltech, surgiram questões, como a importância



Fonseca, da Pontaltech:
“O setor de logística fará uso intenso de tecnologias emergentes, incluindo IA, por ser um ambiente com fartura de oportunidades”

(ou fragilidade) da digitalização dos negócios ao repensar o uso de determinados ativos de logística. São elas:

- 1) Cognificação: deixar as coisas mais inteligentes e com sentido. É o novo tipo de inteligência que combina a inteligência humana com a da máquina;
- 2) Interação: interagir através da realidade virtual e realidade aumentada. Experiências dominarão as questões futuras. O foco sai da “commoditie” e vai para a experiência;
- 3) Acesso: ter acesso ao mundo de modo instantâneo, imediato, constante e por demanda. Acessar é melhor que possuir. Economia sob demanda;



4) Compartilhamento: ter conhecimento das coisas através dos dados. O poder está em aprender a cooperar e coordenar pessoas para a solução de problemas complexos.

“Estas quatro mudanças recentes de paradigmas impactaram todo o setor de logística”, destaca Fonseca.

De fato, para Lilio de Souza Rocha Neto, evangelizador em Inovação da DHL Supply Chain, o cenário pandêmico demandou maior agilidade e resiliência das cadeias de suprimento. “Neste sentido, a Inteligência Artificial é uma aliada fundamental, pois gera insights tanto para questões cotidianas, como para a resolução de problemas.”

Como exemplo, ela identifica com rapidez áreas de maior risco na circulação de mercadorias ou mesmo classes específicas de produtos que têm experimentado picos de demanda. “Ajuda a responder também a questões fundamentais, como qual é o melhor veículo para determinado tipo de entrega ou mesmo a melhor localização de entrepostos logísticos analisando variáveis complexas e dinâmicas”, acrescenta.



Lilio, da DHL Supply Chain: “A IA identifica áreas de risco na circulação de mercadorias ou classes de produtos que têm picos de demanda”



Arbex, da TIBCO. “A IA não é totalmente autossuficiente, o que pode ser interpretado como um paradoxo. Ou seja, ainda precisa da supervisão humana”

Já Vinícius Abreu, gerente de TI da Log-In Logística Intermodal, tem visto um crescimento significativo da automação via RPA (Robot Process Automation), que é uma das grandes tendências em relação à Inteligência Artificial. “A parte de roteirização logística também é algo que o mercado tem procurado, uma vez que conta com otimizadores para fazer as melhores rotas com essa aplicação, além da ciência de dados, que é uma contribuição para melhorar a tomada de decisões, e da inteligência em relação à cotação de fretes. Temos visto, ainda, a aplicação de chatbots para automatização de atendimento se difundindo no mercado”, expõe.

Para Guilherme Juliani, CEO do Grupo Flash Courier, a mudança mais recente pela qual passou a Inteligência Artificial aplicada à logística foi a implementação de robôs e esteiras, que vão reduzir os erros de separação e envio de produto a quase a zero.

Além de robôs, Fabrício Santos, especialista em logística na MáximaTech e na onBlox, acrescenta veículos autônomos de grande porte (caminhões), drones autônomos e modelos matemáticos de previsão de demanda.

Levi Ferreira Lima Junior, engenheiro de vendas da Zebra Technologies Brasil, vê conceitos de Inteligência Artificial, como Machine Learning, em dispositivos bem simples, como leitores de códigos de barras. “Esses produtos podem ser programados para identificar uma etiqueta e saber qual código deve ler dentre vários que identificam um item, eliminando a necessidade de o operador ‘entender’ a etiqueta para ler o código correto.”

Sistemas de RFID, que no passado tinham custos elevados, hoje podem ser implementados de forma fácil, se integrando com sistemas de análise de imagem, continua Lima Junior. “Na prática, isso impede, por exemplo, que, em Centros de Distribuição com centenas de docas, uma carga seja colocada dentro de um caminhão. Atualmente, a Inteligência Artificial é ferramenta disponível desde equipamentos mais simples até sistemas complexos”, completa.

Pesquisas recentes apresentam resultados proeminentes na utilização de IA na logística, como conta Rodolpho Nascimento, coordenador de Produto da GKO Informática, empresa que foi adquirida pela Senior Sistemas em abril.





Por exemplo, um grupo de pesquisadores elaborou um modelo preditivo para Planejamento de Transporte (PT) utilizando séries temporais e algoritmos de aprendizado automático. Segundo os pesquisadores, tal modelo objetiva atender às necessidades de uma limitação crítica nos modelos existentes de PT, que é a incapacidade de adaptar-se rapidamente a novas condições (como agrupamento de novas rotas). “O modelo proposto possibilita uma abordagem de PT mais rápida, eficiente e adequada à realidade”, destaca.

Outra pesquisa recém-publicada apresentou um modelo que coletou as opiniões de consumidores publicadas em um marketplace por meio da IA. “Foram analisadas e detectadas deficiências no PT, revelando lacunas que dificilmente seriam identificadas em um processo manual, devido à grande quantidade de dados a analisar.”

No setor aéreo, Rodolpho diz que a IA também está sendo aplicada para prever a trajetória e o consumo do combustível das aeronaves, de forma balancea-

da e eficaz, minimizando perdas financeiras e evitando problemas de segurança.

Dentro desta questão de mudanças e novas aplicações, Eliel Fernandes, CEO da Buonny Projeto e Serviços, aproveita para comentar que o maior problema da IA no Brasil é o despreparo tecnológico da maioria dos dirigentes das empresas. “Com raras e meritórias exceções, a maioria é composta por uma geração analógica (baby boomers) que não



Benetti, da Senior: “O Processamento de Linguagem Natural é uma subárea da IA que proporciona ao chatbot ter uma comunicação mais natural com o usuário”

entende e não se preparou para o mundo digital que estamos vivenciando.”

Portanto, segundo ele, o que se vê é o uso indiscriminado da expressão Inteligência Artificial nas propagandas, sem que de fato existam sistemas verdadeiramente baseados nessa tecnologia. “São chatbots toscos que não operam em linguagem natural, são sistemas de previsão de entregas com erros de várias semanas, são frotas de veículos que continuam operando com grande ineficiência, são roteirizadores que não otimizam os percursos, são marketplaces de fretes que não fazem o gerenciamento dos riscos do transporte

de cargas, são sistemas TMS que não conseguem gerenciar a última milha das entregas”, aponta.

Perspectivas

Para Lilio, da DHL Supply Chain, existe um vasto campo a ser explorado, ainda mais com a disseminação da IoT e a chegada do 5G, que permitirão a geração de insights ainda mais rápidos, amplos e assertivos, abrangendo todas as operações.

Por exemplo, a IoT permitirá um monitoramento mais preciso da movimentação da mercadoria, inclusive dentro dos Centros de Distribuição e até no estoque do cliente. Já o 5G tornará toda esta comunicação mais rápida, possibilitando também o tráfego de maiores volumes de informação.

“Com isso, no futuro, os insights derivados de algoritmo combinatorial permitirão que as organizações descubram oportunidades para construir operações mais resilientes e tornar essa inteligência mais transparente em toda a cadeia de suprimentos”, explica.

É importante lembrar, de acordo com Anderson Benetti, head de Produto WMS e TMS na Senior Sistemas, que o Machine Learning tem um papel preponderante nos dias atuais, porque permite que os bots possam aprender continuamente conforme as experiências, tornando o atendimento cada vez mais inteligente e assertivo.

Além do Machine Learning, há também o Processamento de Linguagem Natural (NLP na sigla em inglês), que é uma subárea da IA, que proporciona que o chatbot tenha uma comunicação mais natural com o usuário.

“Como tendência, acreditamos que a Inteligência Artificial será cada vez mais usada para movimentação de mercadorias com foco em ganho de produtividade em Centros de Distribuição. Além, claro, de seu uso no monitora-

MARQUE NA AGENDA



TEMAS EM DEBATE:

- Tecnologia e Transformação Digital
- Inovações no E-commerce e Varejo
- Riscos e Sustentabilidade no Supply Chain
- Planejamento Integrado e S&OP
- Futuro do Trabalho: Talento, Liderança e Cultura
- Excelência Operacional em Transporte e Armazenagem
- Gestão Estratégica de Fornecedores e Suprimentos

4 - 6
OUTUBRO

www.forumilos.com

Apoio

GRUPO
Logweb

27º Fórum
Internacional
Supply Chain

Expo. Logística **2021**



mento de operações de transporte em tempo real conseguindo prever atrasos nas operações – Logística 4.0”, ressalta Benetti.

Com a redução de mão de obra humana na realização de tarefas repetitivas e o aumento de veículos autônomos desde a armazenagem, transporte até a entrega final, as pessoas precisarão passar por processos de reposicionamento e qualificação para assumir cargos mais estratégicos do que operacionais dentro da cadeia logística. É o que aponta Cleverson Orlando Cachoeira, cientista de dados na LogComex.

“A customização no tratamento aos clientes também trará mais fidelidade, e a tendência de processos mais otimizados resultará em armazenagens mais eficientes, acarretando menos espaço requerido em menos tempo de uso”, acrescenta.

Fabrício, da MáximaTech e da onBlox, espera que os próximos passos da tecnologia sejam o barateamento e, conseqüentemente, sua popularização nas operações de logística. “O maior apoio do governo ao plano de desenvolvimento da Indústria 4.0 no Brasil contribuiria também para que mais software houses passassem a adotar IA em seus sistemas, além de contar com mais profissionais capacitados, que hoje acabam seguindo caminho para fora do país, uma vez que ainda são escassos”, expõe.

De toda forma, ele vê que, aos poucos, grandes indústrias, portos, distribuidores e varejistas estão adotando não apenas automações em seus processos produtivos, mas também IAs preditivas, robôs e outros modelos mais complexos para acelerar a produtividade. “Em um momento tão delicado, como o que vivemos, há uma maior distância entre esses grandes players e os menores, justamente por conta da adoção de tecnologia”, analisa.

Fabrício espera ver, dentro de alguns anos, mais Centros de Distribuição automatizados, veículos autônomos e algoritmos cada vez mais precisos para remover de atividades perigosas as pessoas, aumentando a segurança nos processos logísticos. “Em alguns locais, como China e EUA, isso já acontece e deve crescer e, para o Brasil, espero que ainda nesta década algum ponto seja realidade.”



Scarpin, da Nimbi: “A mais esperada evolução será a passagem de modelos preditivos de IA para modelos prescritivos de otimização matemática”

Por sua vez, Márcio Arbex, diretor de Pré-Vendas da TIBCO para a América Latina, diz que, basicamente, a Inteligência Artificial pode eliminar todos, ou a maio-

ria, dos problemas decorrentes de falha humana no setor de logística. “No entanto, a IA, como é hoje, não é totalmente autossuficiente, o que pode ser interpretado como um paradoxo. Ou seja, a tecnologia ainda precisa da supervisão humana”, analisa. Na opinião de Cassius Tadeu Scarpin, consultor da Nimbi, a maior e mais esperada evolução será a passagem de modelos preditivos de IA para modelos prescritivos de otimização matemática. “Além de prever o que vai acontecer e permitir a tomada de decisão operacional com o menor custo, o que se chama de decisão ótima, passará a ser um diferencial para a empresa que possuir esse conhecimento.”

Modelagem matemática de Programação Linear Inteira binária será a evolução que afetará fortemente o mercado, pois os primeiros a ofertarem essa possibilidade terão um diferencial competitivo brutal em relação ao processo manual de decisão atual. “Essa área de desenvolvimento será a integração do aumento de poder computacional com a utilização de técnicas de otimização de pesquisa operacional. Sem dúvidas essa é a perspectiva”, expõe.

Falando em expectativas, a pesquisa “Future of Fulfillment”, rea-



lizada com CEOs e profissionais de logística pela Blue Yonder e pela Researchcape International, revela que, nos próximos 12 meses, 50% a mais de varejistas – em comparação com aqueles que estão neste momento totalmente automatizados – planejam automatizar completamente seus pontos de distribuição para atender às necessidades do consumidor.

Além disso, o uso de Centros de Distribuição emergentes, dark stores (exclusivamente para suprir as vendas online) e microcentros de distribuição se duplicarão à medida que os varejistas se voltam para o comércio impulsionado pelo cliente. “As tendências são a diversificação das fontes de abastecimento, o on-shoring e o nearshoring para redução dos tempos de entrega e agregar agilidade ao abastecimento de produtos”, conta Miguel Alvarez, VP Industry Latam da Blue Yonder.

Uma das novidades, segundo Abreu, da Log-In, são as inteligências de tomadas de decisões de forma automática. “Parte das empresas de cloud, como Amazon e Google, tem trazido cada vez mais ferramentas para a Inteligência Artificial, que é uma novidade não especificamente da logística, mas que pode acelerar as empresas no processo de implementação da Inteligência Artificial. Isso acontece porque esse serviço conta com muitas APIs e funções prontas, que possibilitam que sejam realizadas apenas a adaptação e a aplicação ao nosso modelo, evitando ter de fazer tudo do zero.”

Segundo Fonseca, da Pontaltech, a IA avança cada vez mais rápido por meio do Machine Learning e é bem provável que em um futuro próximo as máquinas sejam capazes de ensinar a si próprias, como já tem acontecido em laboratório.



Alvarez, da Blue Yonder:

“As tendências são a diversificação das fontes de abastecimento, o on-shoring e o nearshoring para redução dos tempos de entrega”

SAIBA MAIS

Se você não leu ou quer reler as duas matérias anteriores desta série, acesse www.logweb.com.br, baixe o pdf das edições 214 e 215 da Revista Logweb ou leia em html.

O setor de logística fará uso intenso de tecnologias emergentes, incluindo Inteligência Artificial, por ser um ambiente com fartura de oportunidades e uma imensidão de dados para usar como modelo de aprendizado. Isso refletiu na disseminação das dark stores – Centros de Distribuição, ou Fulfillment Centers, quando utilizados para as operações mais ligadas ao e-commerce, atuando como um hub de distribuição, menor que os CDs regulares e localizados em zonas com alta densidade urbana, objetivando aproximar o online dos clientes offline.

Fonseca diz que os riscos de ruptura em toda a cadeia estão sendo reduzidos por meio da transparência dos dados, conec-

tividade em tempo real e cloud computing. A aplicação de devices em toda a cadeia logística, por exemplo, viabiliza o tracking de produtos do fornecedor até o cliente final em tempo real.

Ele cita também que a internet das coisas favorece a gestão inteligente, expandido a aplicação de Inteligência Artificial ao transporte de cargas. A IoT conecta devices aos veículos para roteirizar trajetos de entrega, rastrear frotas, medir níveis de combustível e integrá-los a diversos sistemas. Eles permitem o diagnóstico sobre performance, acompanhar motoristas durante o percurso para avaliar desempenho e prevenir acidentes, entre outras aplicações. “Como consequência, contribui para o conceito de direção virtual e inteligente, seja veículo autônomo ou entrega de carga. Também é possível aplicar a inteligência à gestão de estoque com previsão de pedidos e alertas de escassez”, explica.

O product manager da Pontaltech também diz que chegarão ao Brasil os devices que permitem a gestão de equipes em CDs por mapa de calor, para monitorar o fluxo de pessoas e os veículos que compartilham o mesmo espaço. Além disso, a popularização do drone na entrega para o consumidor final só cresce.

“Sabemos que o futuro será cada vez mais digital e esse é um caminho sem volta. As corporações deverão cada vez mais se adaptar às novas tecnologias para se manterem entre os melhores players do mercado ou se tornarão obsoletas. A procura por ferramentas capazes de melhorar a performance cresce a cada dia, com novos recursos e atualizações, e as empresas precisam ficar sempre atentas nessa busca por melhoria da performance e resultados financeiros”, avisa, por fim, Lucas Moura, diretor de Crescimento da e-Vertical Tecnologia. 

Consórcios de caminhões e veículos leves crescem e se tornam opção viável, principalmente para autônomos

A modalidade é uma ótima solução para a renovação de frota ou troca de um veículo, uma vez que, estando o consorciado de posse do seu veículo, pode aguardar, sem prejuízos, a contemplação de sua cota para efetivar a troca do bem.

Levantamento feito pela assessoria econômica da ABAC – Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios, entidade que representa o Sistema de Consórcios em todo o território nacional, baseado em recentes dados disponibilizados pelo Banco Central do Brasil referentes ao encerramento de 2020, registrou potencial ampliação das participações das contemplações dos grupos de veículos automotores nas vendas no mercado interno, quando comparados com 2019, apesar da pandemia.

Nos três setores, onde os consórcios estão presentes, os avanços médios nacionais, de um ano para o outro, variaram de 45,5% (out-dez/2019) para 53,8% (out-dez/2020), com crescimento de 8,3 pontos percentuais em motocicletas; de 37,9% (out-dez/2019) para 44,7% (out-dez/2020), com alta de 6,8 pontos percentuais em caminhões; e de 24,2% (out-dez/2019) para 26,8% (out-dez/2020), com aumento de 2,6 pontos percentuais nos veículos leves.

Fatores para o crescimento

Ao avaliar o crescimento do Sistema de Consórcios durante o ano passado, considerando a influência da pandemia, Paulo Ro-



Rossi, da ABAC: Os resultados mostram que, além da potencialidade de mercado, houve evolução comportamental do transportador quanto à forma de adquirir esses veículos

berto Rossi, presidente executivo da ABAC, diz que se observa uma superação das dificuldades iniciadas a partir de março, reafirmando a força da modalidade que, inclusive, anteriormente, já havia permeado planos econômicos em várias oportunidades. “Nos consórcios de veículos pesados, onde estão inseridos os caminhões, e nos de veículos leves, os volumes acumulados de vendas e contemplações, no período, surpreenderam, depois da ansiedade dos primeiros meses.” O presidente executivo da ABAC também destaca que, vinculados ao setor de veículos pesados, formado principalmente

por caminhões ou cavalos mecânicos, há consorciados com o objetivo de adquirir, também, implementos rodoviários para vários tipos de cargas.

Do simples basculante, com atuação urbana, aos bitrens, destinados a deslocamentos em grandes distâncias, ou até mesmo aqueles para transporte de carga viva, os consórcios desses equipamentos são procurados para atender diversas necessidades.

“As maiores procuras são pelos bitrens e graneleiros, com 12,5% cada, seguidas pelos baús, com 10,0%. Depois, estão os demais, como basculantes, carga seca, tanques, frigoríficos, pranchas, rodotrens, canavieiros, cegonheiros, cargas vivas, entre outros, com percentuais inferiores, somando 65,0%”, explica Rossi (Veja gráfico na página seguinte).

Ele prossegue, ressaltando que os resultados demonstraram que, além da potencialidade de mercado, houve especialmente evolução comportamental do transportador quanto à forma de adquirir esses veículos, seja pessoa jurídica ou autônomo. Com planejamento, visão futura, espírito empreendedor e entendimento da importância do setor na economia, constatou-se avanços significativos nas adesões e no volume de participantes ativos.

Ficou evidenciado – ainda segundo Rossi – o comportamento planejador dos consumidores que, apoiados pelo Sistema de Consórcios, passaram a gerir melhor as finanças em busca de seus objetivos.

Outro aspecto verificado no comportamento dos consumidores foi a comparação dos benefícios do Sistema frente às outras modalidades de compra parcelada e às baixas remunerações oferecidas pelos investimentos financeiros

De fato, Claudio de Jesus Junior, superintendente Comercial do Consórcio Mercedes-Benz, ressalta que o consórcio de caminhões e veículos leves se dá por alguns fatores, entre eles, as parcelas mais acessíveis e o prazo estendido. Nos últimos tempos, diz Claudio, houve também uma mudança no comportamento do consumidor, que está poupando mais e, com isso, o consórcio, que sempre teve esse viés, acabou sendo a melhor opção, pois o cliente pode ser contemplado no sorteio ou fazer um lance para a retirada do bem. No caso da Mercedes-Benz, há, ainda, o Consórcio Pontual, que oferece uma previsibilidade de compra a partir do sexto mês de pagamento do produto, ou seja, o



Para **Claudio**, do Consórcio Mercedes-Benz, entre os benefícios desta modalidade está, na contemplação, fazer up grade na carta de crédito para adquirir um bem de maior valor

cliente consegue se programar quando quer retirar o veículo.

"Avaliamos como uma combinação de fatores que refletem esse cenário de crescimento. O primeiro deles é o amadurecimento do consumidor. O comprador de caminhão sabe que precisa reduzir custos e fugir de juros, e o consórcio se apresenta como uma solução financeira nesse sentido, pois exige disciplina, mas não cobra juros, tornando o produto muito atrativo. O segundo é a facilidade de acesso a informações que fez o consumidor descobrir que a programação de compra a partir de



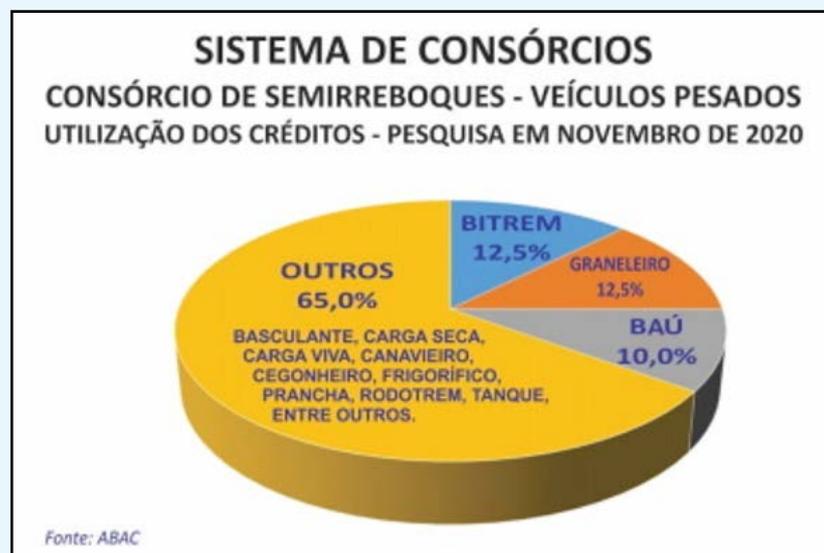
Mazzotti, da BrQualy: O dono de um caminhão antigo pode utilizar o próprio veículo para o pagamento do lance e renovar seu veículo de forma programada e pagando menos

uma cota de consórcio é muito mais barata que qualquer outro meio. Estes atributos se aplicam em todos os níveis: desde o consumidor de um único caminhão até grandes frotistas", completa Humberto Bartol Mazzotti, superintendente Comercial da BrQualy Consórcio.

Mauro Andrade, gerente comercial do Consórcio Iveco, também aponta que, mesmo com a pandemia, o mercado de consórcio de caminhões se manteve muito aquecido.

No caso do Consórcio Iveco, em comparação com o primeiro trimestre de 2020, houve um crescimento de 49% em novas cotas e 41% em créditos. E esse crescimento se deu porque as pessoas começaram a se planejar mais. "Quanto mais acesso ao público nas negociações de vendas de caminhões, mais possibilidades tivemos de oferecer o consórcio. Este cenário justifica o crescimento considerável no mercado de consórcio de caminhões."

Ainda de acordo com as observações de Andrade, as ações para fidelização do cliente contribuíram para este resultado positivo. "Só para se ter uma



ideia, com a promoção 'Juntos na África do Sul', realizada no ano passado, alcançamos R\$ 200 milhões em créditos vendidos. Com a nova promoção, a 'Conexão Alemanha', a expectativa é chegar próximo a R\$ 250 milhões em créditos comercializados, um crescimento de mais de 20% em relação à campanha anterior. Ou seja, ações promocionais também contribuem para este cenário, pois fidelizam o cliente."

Para Vagner Rodrigues, superintendente de Produtos Consórcio do Santander Brasil, uma demanda reprimida pela renovação de frotas de empresas de transporte e agronegócios respondeu pela demanda observada na modalidade de pesados.

"Quanto aos veículos leves – avalia Rodrigues –, após uma demanda reduzida no 1º semestre, verificamos uma demanda expressiva no 2º semestre de 2020. Além disso, pudemos observar um crescente número de pessoas buscando o consórcio como instrumento de disciplina financeira e planejamento."

Francisco Silvio Reposse Junior, diretor Comercial e de Canais do Sicoob – Sistema de Cooperativas Financeiras do Brasil, também aponta a questão financeira como fator determinante deste crescimento.

De acordo com ele, por um lado, o consumidor está mais consciente e preocupado com a situação financeira em que se encontra, situação esta ainda mais latente e evidente em períodos de crise, como a que estamos passando agora durante a pandemia.

Especificamente no setor de logística há uma demanda crescente do segmento de agro, que está em sua máxima histórica em várias culturas, e do segmento de e-commerce, que

demanda escala nas soluções de transporte de mercadorias e produtos, cita Reposse Junior.

"Realmente, o segmento de pesados foi favorecido pelo crescimento do comércio eletrônico, da construção civil e do agronegócio. Com estes mercados em crescimento, o consórcio aparece como a alternativa mais econômica para aquisição de um bem de forma planejada", completa Luís Toscano, vice-presidente de negócios da Embrakon. Consuelo Paiva Martins Amorim, sócia-diretora da Sigma Soluções – JCK Amorim Consultoria Empresarial, também enfatiza que,



Consuelo, da Sigma: "O aumento nas vendas de caminhões foi muito expressivo e a expectativa de crescimento segue muito positiva para os próximos anos"

muito embora a situação econômica do país seja crítica, a agropecuária teve crescimento em 2020, sendo que a participação do setor no PIB nacional subiu de 5,1% para 6,8% (crescimento de 33,33%), principalmente em função de produtos como a soja. Além disso, os altos custos dos combustíveis impõem ao transportador a utilização, cada vez mais, de veículos modernos, cuja eficiência no consumo de combustível gere uma redução importante nos custos do trans-

porte, possibilitando, inclusive, parte do custeio da substituição de veículo mais antigo. "O aumento nas vendas de caminhões foi muito expressivo e a expectativa de crescimento segue muito positiva para os próximos anos. O consórcio segue como uma forma programada para estas aquisições futuras, sem o comprometimento de crédito do adquirente, já que na maioria dos casos a economia obtida com um veículo novo é mais do que suficiente para pagar a parcela do consórcio", completa Consuelo.

Frota antiga

Rossi, da ABAC, também entende que os custos mensais de conservação de veículos mais antigos são estímulos para a compra de novos, com garantia ou contratos de manutenção que gerem menos despesas, mais rentabilidade, melhor rendimento por quilômetro rodado, atualização tecnológica e sem constantes paradas técnicas que impossibilitem de assumir novos fretes.

Ao fazer as contas sobre as despesas decorrentes da compra de peças, consumo de combustível, seguros, pneus, gastos com frequentes pequenos reparos, horas paradas, perda de negócios, diminuição gradativa do valor do veículo e redução de ganhos nos fretes, autônomos ou transportadores, pessoas físicas ou jurídicas, buscam planejar e investir em renovação, muitas vezes pelo consórcio.

"Por ter um custo final menor, a aquisição de caminhões se torna bastante atrativa no consórcio, seja para aquisição de um zero km ou seminovo. Um transportador ou mesmo o proprietário de um caminhão pode, através do consórcio, planejar a troca de seu equipamento usando o valor do caminhão antigo como re-

curso para lance, o que acelera a contemplação e a entrega do novo bem: esse é só um exemplo das possibilidades”, diz Reposse Junior, do Sicoob.

Mazzotti, da BrQualy, é outro profissional do setor que pontua que a frota antiga de caminhões também é responsável pelo incremento do consórcio. O proprietário de um caminhão antigo pode utilizar o próprio caminhão para o pagamento do lance e, com isso, renovar seu veículo de forma programada e pagando muito menos que em um financiamento. Além disso, grande parte dos caminhoneiros não tem acesso às linhas de financiamentos tradicionais e, no consórcio, é possível construir um histórico de pagamentos que viabilize a entrega do novo caminhão, salienta ele.

“Esta questão é assertiva especialmente se considerarmos a frota circulante de caminhões antigos de todos os segmentos – leve, médio, semipesado e pesado. Quando atingimos, principalmente, o autônomo com veículos de idade média maior, consequentemente, estamos falando do público que auxilia no aumento da venda de consórcio. Basicamente, 20% das vendas do Consórcio Iveco estão direcionadas a este público”, diz Andrade.

No caso do Consórcio Mercedes-Benz, Claudio não vê uma correlação direta, pois, segundo ele, o consórcio é democrático e atende clientes autônomos e fro-tistas com idade média de dois a 15 anos sem distinção. “Porém, a cada dia estamos alimentando a nossa participação junto aos clientes com frota de maior idade e que pretendem programar a sua renovação.”

Já Rodrigues, do Santander, coloca que, além da demanda por parte de empresas que precisam renovar sua frota, a previsão de



Segundo **Toscano**, da Embracon, o crescimento do comércio eletrônico, da construção civil e do agronegócio favoreceu o crescimento dos pesados, e o consórcio aparece como alternativa



“Quando atingimos o autônomo com veículos de idade média maior, estamos falando do público que auxilia no aumento da venda de consórcio”, diz **Andrade**, do Consórcio Iveco

regras mais rigorosas relacionadas à idade da frota e emissão de poluentes por parte das contratantes também têm levado os clientes a tomarem a decisão de investir.

“A diferença no percentual de consorciados que usaram o consórcio para comprar caminhões novos e usados é de apenas 1%, ou seja, bem equilibrada. Portanto, entendemos que existe, sim, a demanda de renovação de frota, mas também há uma busca no setor de transportes por uma nova



Lorelay, do UP Consórcios: “Há uma busca no setor de transportes por uma nova fonte de renda, prova disso é que 57,2% dos consorciados na modalidade de caminhão são autônomos”

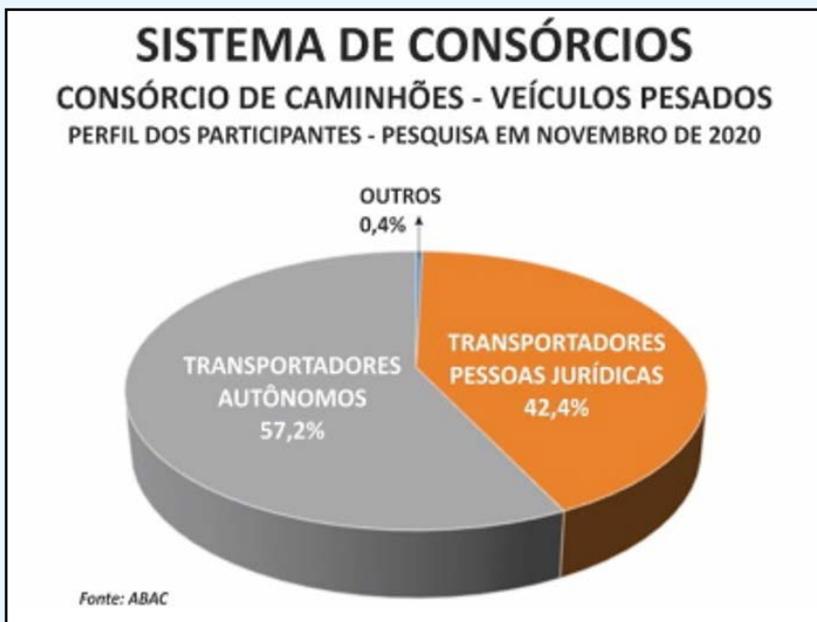
fonte de renda, prova disso é que 57,2% dos consorciados na modalidade de caminhão são autônomos”, completa Lorelay Lopes, head de Negócios da UP Consórcios, fintech da Embracon.

Benefícios

Muito já foi dito, mas é interessante apontar os benefícios do consórcios, principalmente para os motoristas autônomos.

Rossi, da ABAC, diz: custo final baixo; prazos longos; aproveitamento de até 10% do crédito para despesas com documentação, tributos e seguro; parcelas mensais ajustadas aos orçamentos e preservação do poder de compra são alguns dos principais benefícios ou vantagens para quem é consorciado, sejam autônomos de caminhões ou de veículos leves.

Nos consórcios de caminhões, por exemplo, há participação de 42,4% de pessoas jurídicas, de 57,2% de autônomos e 0,4% de outros, como as cooperativas, cuja opção pela modalidade está principalmente calcada no planejamento para troca e renovação de veículos ou ampliação de frotas (Veja o gráfico a seguir).



Observe, agora, nas tabelas abaixo, duas simulações de compra de caminhão e veículo leve pelo consórcio.

"No consórcio, os prazos podem ser mais longos e, portanto, as parcelas são de menor valor. A BrQualy oferece prazos de até 120 meses e mantém grupos exclusivos que permitem a programação da contemplação em uma atuação conjunta com a Volkswagen Caminhões e Ônibus e grande parte da rede de concessionárias", aponta Mazzotti.

O Consórcio Iveco também per-

mite que o autônomo tenha uma parcela que consiga pagar, público que ainda é penalizado com as altas taxas bancárias.

"A parcela inicial que cabe no bolso deste profissional vira atrativo para ele. Atualmente, os grupos do Consórcio Iveco contam com prazos de até 120 meses, o que facilita ainda mais o pagamento da parcela. Além disso, no consórcio temos a facilidade na análise de crédito, que também chama atenção deste autônomo", diz Andrade.

Claudio, do Consórcio Mercedes-Benz, destaca que são vários os

benefícios, mas também relaciona as parcelas acessíveis, além dos prazos estendidos, poder ofertar o caminhão usado como lance na rede Mercedes-Benz, parcelamento do lance em quatro vezes, fazer um up grade na carta de crédito a partir do momento da contemplação para adquirir um bem de maior valor e, ainda, contar com parcelas reduzidas até a contemplação.

"O consórcio oferece diversos benefícios econômicos e financeiros, como a ausência de juros e IOF e a possibilidade de planejar a renovação do caminhão ou a aquisição de um novo para ampliar a frota por conta da atratividade do valor das parcelas. No consórcio é possível ofertar o lance descontando o valor da carta de crédito, sem a necessidade de o consumidor utilizar sua reserva financeira para honrar o lance quando contemplado. Acrescente a isso custo baixo, diversidade de créditos e prazos, sendo que assim pode facilmente ser adaptado às necessidades dos motoristas", relaciona, agora, Toscano, da Embracon.

Por seu lado, Consuelo, da Sigma Soluções, lembra que os

CRÉDITO DE CAMINHÃO DE R\$ 200.000,00 - PRAZO: 100 MESES			
Taxa de administração de 0,14% ao mês.			
Reajuste anual de 3%			
Parcela :		Total pago :	Varição em 100 meses:
Inicial :	R\$ 2.280,00	R\$ 254.847,26	27,4%
Média :	R\$ 2.548,47		
Final :	R\$ 2.888,24		

CRÉDITO DE AUTOMÓVEL DE R\$ 50.000,00 - PRAZO: 80 MESES			
Taxa de administração de 0,188% ao mês.			
Reajuste anual de 3%			
Parcela :		Total pago :	Varição :
Inicial :	R\$ 718,75	R\$ 62.655,84	25,3%
Média :	R\$ 783,20		
Final :	R\$ 858,23		

prazos longos disponibilizados pelo sistema de consórcios possibilitam valores de parcelas adequadas à capacidade financeira deste público para este fim. E que as baixas taxas de administração praticadas tornam-se outro grande atrativo para que possam planejar a compra



Rodrigues, do Santander: A previsão de regras mais rigorosas relacionadas à idade da frota e emissão de poluentes por parte das contratantes têm forçado a decisão de investir em caminhões

de maneira adequada com custos menores em relação às alternativas existentes. Segundo a sócia-diretora da Sigma Soluções, o consórcio é a solução perfeita para a programação da renovação de uma frota ou troca de um veículo, uma vez que, estando o consorciado de posse do seu veículo, ele pode aguardar, sem prejuízos, a contemplação de sua cota (sorteio ou lance), para então efetivar a troca do bem.

“Para os autônomos, as parcelas menores e os prazos mais longos do consórcio viabilizam investimentos que, de outro modo, podem ser mais difíceis. O menor comprometimento de renda dessa combinação de prazo e preço melhores torna o produto acessível a um maior número de pessoas”, opina Ro-

drigues, do Santander.

Nos benefícios do consórcio apontados por Reposse Junior, do Sicoob, estão a inclusão financeira e tecnológica. O consórcio pode proporcionar a aquisição de equipamentos modernos por meio de autofinanciamento em prazos maiores e com taxa de ad-



“Por ter um custo final menor, a aquisição de caminhões se torna bastante atrativa no consórcio, seja para aquisição de um zero km ou seminovo”, diz Reposse **Junior**, do Sicoob

ministração extremamente competitiva.

Dessa forma, o motorista autônomo tem condições de aprimorar sua ferramenta de trabalho e oferecer maior qualidade na prestação do seu serviço. Além da satisfação pessoal pela conquista do bem, há um diferencial competitivo, uma vez que os caminhões mais modernos são acompanhados de maior economia de combustível e menor custo de manutenção, diz o diretor Comercial e de Canais do Sicoob. Finalizando, a head de Negócios do UP Consórcios, aponta como os principais benefícios: custo final baixo; prazos longos; opção de até 10% do crédito para despesas com documentação, tributos e seguro; parcelas mensais que cabem no orçamento; e preservação do poder de compra. 

LUZ, CÂMERA, AÇÃO!

Acesse o Canal Logweb no nosso site, ou diretamente no YouTube, e assista a conteúdo relevante na área de Supply Chain preparado com todo cuidado pela equipe da Logweb. Entre outros, você vai encontrar vídeos sobre tendências tecnológicas, RFID e Inteligência Artificial.

Aproveite, também, para divulgar sua marca em mais esta mídia!

Entre em contato com o nosso comercial pelo fone:

11 94382.7545



**[www.youtube.com/
c/CanalLogweb](http://www.youtube.com/c/CanalLogweb)**

Hub Logístico em Itajaí, SC, facilita negociação com produtores de Mendoza, na Argentina

Para promover produtos, bens e serviços de Mendoza, província argentina, a Fundação ProMendoza fechou parceria com a Satori Trading para a criação de um Hub Logístico no Porto de Itajaí, Santa Catarina. “O objetivo é incentivar as vendas das pequenas empresas, vencendo obstáculos como a distância, favorecendo a internacionalização e sem a obrigatoriedade de comprar um contêiner inteiro para exportar seus produtos”, explica Mário Lázaro, gerente da Fundação ProMendoza. Pelo acordo, serão disponibilizados mais de 75.000 m² de depósitos fiscais, públicos e privados. O hub vai funcionar de maneira específica para coleta, separação e distribuição de produtos, possibilitando a aquisição de qualquer mercadoria em maior variedade e menor quantidade, diminuindo os riscos da operação e os custos com viagens, principalmente as mais longas. “Geralmente, para fechar um negócio, é necessário fazer várias viagens



Prisco, da ProMendoza:
 “Mendoza está preparada para fazer envios massivos. Hoje vendemos 30% dos nossos produtos e poderíamos vender mais de 50%”

e reuniões. Com a criação do Hub Logístico, as empresas poderão encontrar todos os produtos em um único lugar. A grande vantagem é que o comprador terá contato com múltiplas empresas estrangeiras, com produtos variados, e vai poder comprar um pouco de cada coisa”, destaca André Roldo, CEO da Satori Trading.

Rodada de negócios virtual

Para marcar a inauguração do Hub Logístico, ProMendoza e Satori estão organizando rodadas de negócio com degustações online entre exportadores, compradores e fornecedores. Com foco no setor varejista, e-commerces de vinho, empórios e enotecas, os eventos online vão acontecer em etapas e, inicialmente, durante todo o ano de 2021.

Mais de 100 empresas estão inscritas no projeto, como OBA Hortifruti, Martins Atacadista, Multivarejo, Savegnago, Roldão Atacadista, Rede Mateus, Nordestão Supermercados, Wine, Pecorino e Supermercados Zona Sul.

Para a primeira rodada de negócios, estão confirmadas 480 reuniões de 60 marcas de vinhos de 13 vinícolas. Essas empresas enviaram seus produtos a Itajaí com dois objetivos: para disponibilizá-los como amostras a potenciais compradores e também para que sejam entregues



A iniciativa para viabilizar o comércio entre a província e o Brasil começou com os vinhos, mas logo englobará azeites, frutas secas e temperos

Pelo acordo entre a ProMendoza e a Satori, serão disponibilizados mais de 75.000 m² de depósitos fiscais, públicos e privados em Itajaí

mais rapidamente aos clientes, com o melhor custo-benefício para ambos os lados.

“Não sabemos quanto tempo vai durar a pandemia, mas Mendoza está preparada para fazer envios massivos. Hoje vendemos 30% dos nossos produtos e poderíamos vender mais de 50%. Por isso, seguimos fazendo negócios, mesmo que de nossas casas, e esperamos ter um crescimento expressivo dentro do Brasil com a representatividade que o Hub Logístico vai gerar”, comenta Gaetano Prisco, coordenador de promoção comercial e responsável pelo mercado brasileiro da ProMendoza.

A Fundação ficará responsável por deixar o processo mais seguro e menos burocrático de maneira a respeitar as normas de comercialização no Brasil, desde especificações no rótulo até o cadastro do item importado junto aos órgãos brasileiros de controle. “Lembrando que estamos começando esse processo com os vinhos, mas já temos planos para logo iniciar o mesmo trabalho com azeites, frutas secas e temperos”, avisa Prisco.

Segundo Roldo, o hub utiliza-se da legislação brasileira para tornar isto um benefício às empresas estrangeiras. “O Regime Aduaneiro Especial de Entrepósito Aduaneiro na Importação é o que permite a armazenagem de mercadoria estrangeira em recinto alfandegado de uso público, com suspensão do pagamento

dos impostos e contribuições federais incidentes na importação. Por isso a estratégia do hub funciona legalmente”, explica.

Comparativo

A Satori atua há 20 anos na representação comercial e gestão de armazenagem e distribuição de produtos. Seu trabalho inclui o fracionamento de itens e a preparação de kits, por exemplo, em datas comemorativas.

Segundo Roldo, o Hub Logístico consegue aproximar os mercados de uma maneira real, encurtando distâncias e favorecendo laços de confiança. Além disso, elimina a burocracia. “Enviar uma amostra é caríssimo, sem falar que o produto pode ser armazenado em locais inadequados, chegando adulterado ao seu destino.”

Importante destacar que o Brasil possui uma política restritiva para a entrada de vinho e amostras de produtos para futuras vendas, por isso que o Hub Logístico cria uma oportunidade permanente para as empresas realizarem seus negócios com novos clientes do Brasil quando quiserem.

Em uma operação normal, só o processo de importação leva de 45 a 60 dias, entre produção e liberação. So-ma-se a isso mais 30 ou 60 dias, para emissão do certificado de inspeção, quando o produto não está registrado. Ou seja: 120 dias no total.

“Com o Hub Logístico, o produto já está no Brasil, registrado. O cliente faz a compra e pronto, abastece sua

DE VINHO A FRUTAS SECAS

Quarto estado com maior PIB da Argentina, Mendoza exporta para 144 países, sendo 72% manufaturas de origem agropecuária.

Os principais destinos são Estados Unidos (25%) e Brasil (19%).

Mendoza é o primeiro produtor de vinho da Argentina. Referência na produção do Malbec, possui 72% das vinícolas do país e chega a representar 70% da produção nacional, concentrando 93% das exportações de 2020. A indústria do vinho tem sido um dos setores mais dinâmicos da economia provincial e o maior receptor de IDE (investimentos diretos estrangeiros) dos últimos anos.

Além disso, também é o primeiro produtor do país de alho, pêssego industrial, orégano e ameixa desidratada. E o segundo de peras, vegetais e nozes. Os principais produtos comercializados para o Brasil são alho, vinho, azeitonas e frutos secos.

A estratégia comercial é penetrar no mercado brasileiro por estados, como Minas Gerais, São Paulo, Santa Catarina, Paraná, Rio Grande do Norte, Rio Grande do Sul, Distrito Federal, Mato Grosso e Espírito Santo.

prateleira. Talvez leve uns 8 dias úteis para nacionalização, mais o tempo de transporte. Uns 20 dias, exagerando”, explica Roldo.

Com relação ao custo, um par de garrafas de vinho, por exemplo, custa 400 dólares para ser enviado como amostra de Mendoza ao Brasil. “O possível comprador não quer arcar com esse valor, já que se trata de uma degustação, então, fica a carga da vinícola. A partir do hub, a mesma amostra custa cerca de 70 dólares.”

Outras vantagens são a partilha do mesmo veículo de transporte pelas empresas fabricantes, reduzindo custos, e a possibilidade de enviar apenas um palete de mercadorias. “No caso do vinho, foi estabelecido o mínimo de 40 caixas, podendo ser um rótulo por caixa. Ou seja, o cliente no Brasil tem acesso a 40 rótulos. Isso é bastante justo. É o suficiente para ter uma gôndola bem variada”, explica, por sua vez, Prisco. 



O hub vai funcionar de maneira específica para coleta, separação e distribuição de produtos, diminuindo custos e riscos da operação

O poder do **webinar** como acelerador de desenvolvimento de **negócios**

O **webinar** tornou-se uma maneira cada vez mais excelente de atrair clientes em potencial, comunicar-se com público específico e expandir os negócios. Um webinar de sucesso funciona como uma ferramenta eficiente de prospecção de novos clientes e negócios que, sem dúvida, reduzem o tempo e custos para você.

O que é webinar?

Webinar é uma espécie de videoconferência com fins comerciais ou educacionais, na qual uma empresa utiliza uma plataforma online para uma comunicação em via única. O termo é uma abreviação da expressão em inglês *web based seminar*, que significa “seminário realizado pela internet”.

Objetivo 1

Lançar um novo produto fazendo uma apresentação para o público alvo.

Objetivo 2

Realizar palestra para reforçar a autoridade em determinado assunto junto ao público alvo.

Em vez de ter o trabalho de lotar um auditório e cuidar de todos os detalhes que um evento desse porte exige, **você faz da internet o seu local de realização.**

Benefícios de um webinar

Alguns números que reforçam a necessidade de experimentar essa estratégia.

No ano passado, o *Content Marketing Institute* identificou em pesquisa que dois terços dos comerciantes B2B (entre empresas) usavam webinars na sua estratégia e que, entre eles, 66% viram efetividade na ferramenta.

Já de acordo com pesquisa da *Cisco*, até 2020, mais de 80% de todo o tráfego na internet vai ocorrer por meio de vídeos.

Isso reforça que, aquilo que hoje talvez seja utilizado para se diferenciar da concorrência, em breve será condição obrigatória para sobreviver no meio digital.

Então, está na hora de levar essa ferramenta aos seus clientes.



ATENÇÃO:

Não é por acaso que a preferência pelo conteúdo em vídeo vem numa crescente. Isso acontece porque

boa parte dos usuários online gosta de consumir informação dessa forma e não através de um artigo de blog, por exemplo.



Projeto Webinar

O projeto Webinar é uma parceria entre a **Logweb** e a **W6connect Events**, empresa de eventos situada em Londres promotora de vários eventos no Brasil, entre eles dois no segmento de logística: **Supply Chain Summit (SCS) Brazil**, que acontece nos dias 4 e 5 de novembro, e **Manufacturing Summit Brazil**.

Nos dois eventos a Logweb é mídia apoiadora.

Fale conosco. E conheça mais desta ferramenta que vai acelerar os seus negócios



W6connect
W6CONNECT EVENTS

REVISTA
Logweb
referência em logística

Tel.: 11 **94382.7545**
com Maria

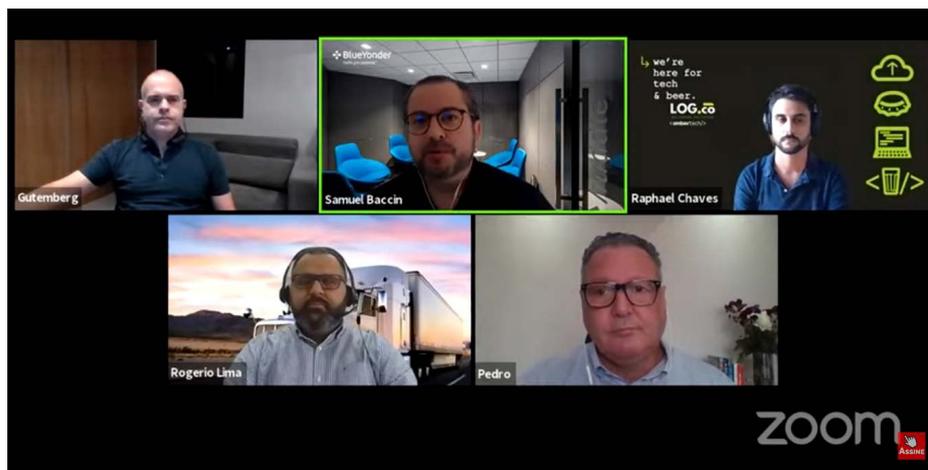
Inteligência Artificial aplicada à logística foi tema de webinar realizado pela Logweb e W6connect

A Inteligência Artificial como impulsionadora da cadeia logística foi o assunto do webinar realizado pela Logweb, em parceria com a W6connect, no dia 27 de abril, formatado especialmente para a Blue Yonder.

Na ocasião, profissionais de grande experiência no assunto levaram ao público aplicações, tendências e insights na área, que vem crescendo cada vez mais, impulsionada pelos desafios do mercado atual.

Segundo o moderador, Samuel Baccin, diretor de alianças estratégicas e parcerias da Blue Yonder na América Latina, a grande questão é como alcançar rentabilidade utilizando Machine Learning, Inteligência Artificial e Deep Learning na logística. “Sem essas tecnologias, seria possível enfrentar esses 13 meses de pandemia?”, questionou. E falando justamente sobre o impacto da pandemia na logística, quem comentou primeiro foi Pedro Moreira, presidente da Abralog – Associação Brasileira de Logística. De acordo com ele, o setor já vinha sofrendo com uma recessão há quase quatro anos, e quando a esperança era que tudo começasse a melhorar, veio a pandemia. Isso levou muitas empresas a enfrentarem sérios problemas para continuar no mercado. “Há dois fatores fundamentais para a sobrevivência das empresas: capital de giro e crédito, que ficaram bem escassos para boa parte delas.”

Outro ponto observado por Pedro é que muitas organizações não ti-



Profissionais da Blue Yonder, Microsoft, Abralog e Ambev compartilharam suas experiências com aplicação da IA em momentos de disrupção

nam a prática de analisar cenários e elaborar planos de contingência. “Pelo que acompanhamos, as empresas que estão se saindo bem nesta crise são aquelas com maior velocidade de adaptação ao cenário, ou seja, que desenvolveram resiliência. Isso se consegue com processos mapeados, tecnologia e com proatividade da liderança para ampliar a base de dados.”

Mais questões importantes, ainda listadas pelo presidente da Abralog, são a capacidade de renegociação consciente de preços, sem prejudicar as margens, e o bom e sólido relacionamento com a base de clientes. “Essas empresas construíram isso com o tempo.”

Por sua vez, Gutemberg Almeida, cloud solution industry executive da Microsoft, disse que, sem tecnologia, o mercado teria sofrido ainda mais na pandemia e arcado com muito mais custos.

Puxando gancho na fala de Pedro, contou que um estudo publicado pela Microsoft mostrou como é ne-

cessário criar cadeias de suprimento resilientes. “Noventa por cento das empresas consultadas observaram que teriam de fazer modificações dentro de sua Supply Chain, pois não estavam preparadas para lidar com situações de disrupção”, ressaltou Gutemberg.

Para serem competitivas, elas precisam analisar, em tempo real, o que está acontecendo e como é possível manipular os dados através da tecnologia para resolver os problemas sem prejudicar o custo. “Grande parte dos investimentos precisa estar relacionada a como trazer velocidade, agilidade e resiliência para a cadeia de suprimentos. Por isso a tecnologia tem papel importante nesse cenário”, reforçou.

Migração de canal

Os últimos três meses foram de grandes desafios para os sistemas que operam com a cadeia de suprimentos, destacou Raphael Chaves Dias, transporta-

tion GPM – LOG.Co, da AmbevTech. “Aprendemos bastante e ainda estamos aprendendo. Já entendemos que precisamos evoluir na cadeia como um todo para ter maior flexibilidade.”

O impacto sentido pela Ambev nesta crise foi a migração do canal de consumo, dos bares e restaurantes para as casas das pessoas, gerando mudança de SKU. Se nos bares bebe-se mais produtos com embalagens retornáveis, em casa consome-se mais os descartáveis, como latas e garrafas long neck, o que causou falta de insumos e uma complexidade operacional muito grande.

“Sem nenhuma forma de IA auxiliando as pessoas a tomarem decisões durante os processos, fica muito difícil ter resultado satisfatório. Se for possível resumir o que a Ambev aprendeu com essa experiência, diria que foi ser mais flexível às grandes mudanças. Precisamos ter uma previsibilidade maior e isso se dá através da coleta de mais dados, para entender a demanda em tempo real”, explicou Raphael.

Ele acredita que a flexibilidade de mudar uma cadeia de suprimento inteira de forma rápida vai ser um grande diferencial. “Só através de tecnologia a gente consegue fazer isso de forma eficaz e eficiente.”

E foi com a ajuda da Blue Yonder que a Ambev lidou com esse desafio. “Através de nossos mais de 1000 cientistas de dados, conseguimos trazer para nossas soluções os componentes de IA e Machine Learning que conseguem suportar esse volume de dados. Assim, tiramos a responsabilidade do usuário para que se consiga trazer mais escalabilidade para resolver problemas específicos e tomar decisões mais assertivas. A demanda precisa ser resolvida o tempo todo. Sem IA, isso é humanamente impossível”, destacou Rogério Lima, solution advisor da Blue Yonder.

Proação e prevenção

Boa inteligência é aquela que agrega valor, tanto para pessoas quanto para processos, disse Raphael, da Ambev. Ele lembrou que na greve de caminhoneiros, em 2018, a empresa tomou a iniciativa de criar, de forma centralizada, um command center (track & trace).

“Sofremos com a falta de informação e percebemos que poderíamos fazer algo diferente. Nosso monitoramento de frota era descentralizado, tendo uma pessoa responsável por cerca de 11 carretas. Com a centralização, percebemos que poderíamos alavancar esse número através de algoritmos, usando a IA para suportar o processo. Atualmente, temos 150 unidades por analista de monitoramento”, revelou.

O próprio sistema mostra onde é preciso atuar, não é necessário olhar para cada veículo. Isso potencializa a tomada de decisão. “Ter informações em tempo real, além de alavancar a produtividade, colabora com a segurança dos motoristas. Isso porque a IA também é usada para indicar fadiga, o que permite uma rápida ação da equipe com relação ao profissional.”

Complementando, Rogério, da Blue Yonder, salientou que a AI atua de forma proativa e preventiva, para identificação do problema antes que ele ocorra, permitindo que haja tempo para reagir. “Nossa estratégia é ter uma cadeia de suprimentos autônoma, com torres de controle que conectem todos os ecossistemas, oferecendo uma visão integrada de todos os elos, como transporte, produção e armazenagem. Além disso, informações de clima, congestionamento, desvios e greves podem ser usadas para otimizar a movimentação de cargas. Ajudar a reconhecer as exceções antes que um impacto

maior aconteça é a maior vantagem da IA na logística.”

Gutenberg, da Microsoft, aproveitou para salientar que o 5G vai ajudar muito na questão da sensorização, permitindo aprimorar o monitoramento do produto e do transporte.

Colaboração

Raphael também contou que a Ambev registrou um crescimento de mais de 400% no número de pedidos pelo Zé Delivery – plataforma que entrega cerveja gelada a preço de supermercado em menos de 20 minutos. “Isso mostra como o consumidor está mudando. Este crescimento é desproporcional. Não estávamos preparados para atender a esse pico de transformação. É aí que entra outra tendência: a da colaboração. É preciso uma logística flexível para atender as demandas dos clientes da melhor forma possível.”

De fato, para Pedro, da Abralog, um dos grandes legados que essa pandemia deixou é a colaboração, até entre concorrentes. “Aqui no Brasil isso era difícil de ver, inclusive por questões culturais. Mas essa questão é muito importante, pois vai ajudar na digitalização. É preciso somar competências. As empresas concorrentes precisam se falar. Essa grande rede precisa ser construída”, expôs. 

O webinar está disponível no endereço:
<https://youtu.be/hewtaYF74V4>

Este webinar foi preparado, pela **Logweb**, em parceria com a **W6connect**, especialmente para a **Blue Yonder**.

FAÇA TAMBÉM O SEU, com exclusividade, e tenha audiência qualificada.
Informações:
maria.garcia@logweb.com.br

Aliança passa a oferecer soluções logísticas completas e aposta no emprego da cabotagem pelo segmento varejista

Especializada em cabotagem, a Aliança Navegação e Logística fez uma coletiva de imprensa virtual, no dia 7 de abril, para divulgar seus planos de expansão no mercado nacional. A empresa, que pertence ao Grupo Maersk, vai deixar de ser apenas um transportador porta a porta, passando a oferecer soluções logísticas completas, envolvendo gerenciamento de estoque, armazenagem, distribuição e inteligência logística. “Em breve, começaremos a atuar como 3PL”, revelou Marcus Volosh, diretor executivo da Aliança.

A ideia é impulsionar o serviço no grupo inteiro, através de uma plataforma unificada. Como principal player do mercado de cabotagem, a Aliança tem papel preponderante na logística nacional e para o Mercosul.

A intenção é ofertar todos os modais: aéreo, rodoviário, ferroviário, além, claro, da cabotagem, tudo de forma unificada. Mas não só isso. A empresa pretende entrar na cadeia do frio, no mercado de carne resfriada, por exemplo, oferecendo armazenagem em locais-chaves para a operação, com atuação nacional. “Nosso principal foco na cabotagem é o varejo. Atuando na área ao longo deste ano, percebemos muita informalidade, ineficiência e desperdício. Assim, construímos um know how no setor e estamos prontos para ofertar a varejistas e grandes atacadistas um produto dedicado a eles. Isso significa tirar o arroz da colheita, colocar na prateleira do supermercado na hora em que for preciso vendê-lo e cuidar de tudo que acontece no meio do caminho. E não apenas arroz, como também óleo de soja, margarina, biscoito e itens de



Marcus: “Construímos um know how e estamos prontos para ofertar a varejistas e grandes atacadistas um produto dedicado a eles”

higiene e limpeza”, explicou. A expectativa é ter uma operação já funcionando no primeiro semestre deste ano.

Sobre o e-commerce, apesar de a cabotagem não ser o modal ideal para o segmento, devido à exigência de rapidez e às mercadorias de tamanho reduzido, a

Aliança fechou acordo com dois grandes players para realizar toda a transferência de carga do Sudeste para o Nordeste, onde essas empresas contam com Centros de Distribuição avançados. “O que antes ia de caminhão, agora vai de navio. Fazemos a rota Santos-Suape em 3,5 dias, que é quase tão competitivo quanto o caminhão. Essa foi a chave para conseguir atrair esses clientes para a cabotagem”, revelou Marcus.

Movimentação

Com seus oito navios de cabotagem, 65 caminhões próprios e 200 de frota dedicada, a empresa movimentou mais de 342 mil TEUs em 2020. Marcus ressaltou que os caminhões realizam 220 mil transportes terrestres por ano em todo o Brasil, sendo 1.600 por dia.

Segundo dados da Associação Brasileira dos Armadores de Cabotagem, 2020 registrou 1% de queda no volume de mer-



A Aliança desenvolveu junto com o cliente uma alternativa via contêiner para transporte de trigo do Rio Grande do Sul para Santana, no Pará

cado em comparação a 2019, apesar de ter sido um ano desafiador. “No segundo trimestre de 2020, o segmento encolheu 30%. Foi bem complicado, tivemos três navios parados, em quarentena. Essa queda pequena mostra a resiliência da cabotagem”, disse Marcus.

Mercados em alta e baixa

Para a Aliança, os mercados que mais cresceram no primeiro trimestre de 2021 foram eletrônicos, filmes plásticos, caulim, resina e produtos de alumínio. “Cresceu muito a importação de latinhas de alumínio. Essa carga é típica de cabotagem”, contou.

Os mercados que mais caíram foram papel e celulose, arroz, produtos químicos, alimentos industrializados e máquinas. “Devido à grande demanda no mercado de papel e celulose, os fabricantes passaram a usar caminhão para manter o abastecimento. Em breve voltará ao normal. Com relação ao arroz, as vendas caíram e ainda há estoque para ser desovado. Já a queda no mercado de produtos químicos se deu pela falta de matéria prima”, explicou.

Fazem parte do top 30 de mercadorias mais transportadas pela cabotagem em 2020: arroz, alimento industrializado, papel e celulose, eletrônicos, produtos plásticos, higiene e limpeza, produtos de alumínio e resina. Já os principais grupos de mercadorias movimentados foram: varejo (27%), alimento (27%), metais (12%), plástico e resina (10%), papel (6%), e outros (18%).

Projetos em prática

Um dos projetos-pilotos compartilhados pela empresa é referente ao transporte de trigo do Rio Grande do Sul para Santana, no Pará. A Aliança desenvolveu junto com o cliente uma alternativa via contêiner, que traz regularidade, frete competitivo e, principalmente, confiança para o produtor.



A ideia é impulsionar o serviço 3PL no grupo inteiro, através de uma plataforma unificada, ofertando todos os modais de transporte

Funciona assim: utilizando um caminhão basculante, a estufagem é feita por gravidade, com o contêiner posicionado na vertical. Depois, ele é tombado na horizontal para seguir seu caminho. A mesma operação é feita na descarga.

“A cabotagem é um serviço regular. E essa rota é semanal. Em vez de o produtor de trigo embarcar 15 ou 20 mil toneladas a cada dois meses, por exemplo, pode embarcar 500 ou 1000 toneladas por semana e ter uma cadeia mais cadenciada, até diminuindo o volume de capital de giro necessário para financiar as 20 mil toneladas por embarque”, explicou Marcus.

Outro projeto é para embarque de pás eólicas, do Ceará, onde são fabricadas, para Santa Catarina, onde outra empresa adapta essas pás para um novo modelo de turbina eólica que deve ir para o mercado brevemente. Dois guindastes, de forma simultânea, levantaram as pás e as colocaram no navio, numa espécie de cama feita com o contêiner.

“Essas pás, de 72 metros cada, foram os objetos mais compridos já embarcados num navio de contêineres da história, no mundo inteiro”, revelou Marcus. Segundo ele, espera-se criar um novo mercado para



A pá de 72 metros de comprimento e 22,5 toneladas é a maior já transportada em navio portacontêiner, um recorde mundial, segundo a Aliança

esse produto no Brasil, que tem um futuro brilhante, inclusive para exportação.

Desafios

Um dos desafios revelados por Marcus é trazer mais volume para as operações, “na subida e na descida”. O Norte e o Nordeste são grandes importadores de produtos das regiões Sul e Sudeste. “Fazemos um esforço para descobrir o que produzem o Norte e o Nordeste que é consumido pelo Sul e Sudeste, como água de coco e açaí. Por exemplo, o contêiner refrigerado que sobe com frango desce com açaí. Buscamos dar um ‘match’, e, com isso, otimizamos custo e conseguimos ser mais competitivos. Fazemos um saving gigantesco e todo mundo fica feliz”, explicou. [logjweb](#)

ABREE

A Associação Brasileira de Reciclagem de Eletroeletrônicos e Eletrodomésticos – ABREE anuncia Sergio de Carvalho Mauricio como novo presidente. O principal objetivo da chegada do executivo é concentrar integralmente sua gestão nos esforços em promover ações estratégicas junto aos 45 associados da ABREE, que representam 161 marcas entre fabricantes e importadores. Entre os desafios estão tornar a logística reversa no Brasil um ecossistema sustentável e atingir os objetivos propostos pelo Decreto Federal 10.240, que começou a vigorar em 2020. Mauricio possui uma carreira sólida, com mais de 30 anos de experiência em áreas como comercial, logística, suprimentos, produção e manutenção industrial. É formado em Engenharia Mecânica pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (USP), com Pós-Graduação em Administração Industrial pela Fundação Vanzolini, além de ter realizado curso de extensão em Logística pela Fundação Getúlio Vargas. Possui também em seu currículo sólida educação executiva em universidades renomadas como IMD Business School (em programas de Liderança e Administração nível sênior), HEC Paris

(Vendas e Marketing) e Universität St. Gallen (MBA em Administração).

SETCESP

O SETCESP – Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região criou uma Diretoria de Especialidade de E-commerce, reunindo transportadores deste segmento para discutir questões tributárias, de desburocratização, securitárias e melhores práticas. “Esta é uma especialidade voltada para a logística e transporte que contribuirá em vários sentidos, tanto operacionais quanto regulatórios, para quem trabalha com o segmento de e-commerce. Trataremos aqui de formas de entregas e restrições, além de assuntos regulatórios”, explica Tayguara Helou, presidente do Conselho Superior e Administração do SETCESP. À frente da nova especialidade está Guilherme Juliani, CEO da Flash Courier.

ANFIR

José Carlos Spricigo foi escolhido pelo Conselho de Administração da ANFIR – Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários como presidente da entidade, com mandato de três anos. Spricigo é CEO da Librelato desde fevereiro de 2013, tem formação Contábil e Ju-

rídica e cursou MBA em Gestão Empresarial na Fundação Getúlio Vargas. O executivo também tem formação de Conselheiro Independente feita junto ao Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC).

Edenred

A Edenred, líder mundial em soluções transacionais para empresas, empregados e comerciantes, anuncia que Jean-Urbain Hubau, conhecido como Jurb, passa a ser diretor-geral de Fleet & Mobility Latam nas Américas, região que inclui operações do Grupo em dez países: Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Estados Unidos, México, Nicarágua, Peru, Uruguai e Venezuela. Após três anos no comando da divisão no Brasil, que integra as marcas Ticket Log e Repom, bem como o Freto, marketplace de fretes do mercado rodoviário – lançado durante a gestão do executivo –, Jurb vai conduzir o desenvolvimento estratégico desta linha de negócios em operações da América Latina. Ele é formado em Economia pela Essec Business School.

Senior e GKO

A Senior Sistemas realiza mais uma aquisição que a coloca em evidência no mercado de logística. A empresa

passa a integrar em seu portfólio a GKO, referência em TMS Embarcador. “Trazemos para a Senior, além da nossa expertise em TMS embarcador, um portfólio de mais de 300 clientes importantes – de médio e grande portes – e de 22 segmentos diferentes. Fazer parte de uma estrutura maior nos dá um alcance fantástico e novas perspectivas para atender ainda melhor aos embarcadores”, afirma Ricardo Gorodovits, sócio fundador da GKO. “Entendemos que a soma de nossas soluções nos coloca hoje como peça essencial quando o assunto é gestão logística”, explica Rodolfo Oliveira, que também é sócio fundador da GKO ao lado de Ricardo. Com a movimentação, os dois executivos continuam suas funções, agora dentro da Senior. A GKO é a terceira aquisição da Senior em 2021 e a quarta no setor de logística. Em fevereiro a empresa anunciou a compra da Alcis, empresa de software WMS, de São Paulo.

Nimbi

Especializada em soluções de tecnologia para o mercado de Supply Chain Management, a Nimbi informa que Joel Mendes Rennó Jr. passou a fazer parte do seu recém-criado Conselho Estratégico. Joel tem oito anos de experiência em tecnologia, especialmen-

te em consumer internet & fintechs, e além de sua atuação como empreendedor, investidor, executivo e mentor, mais recentemente foi sócio, CFO e Head de M&A da OLX Brasil, o maior marketplace da América Latina para compra e venda de produtos usados. Joel é ainda mentor no BoostLab, hub de negócios e programa de mentoria do BTGPactual para empresas tech. Além de Joel, o Conselho Estratégico da Nimbi será formado inicialmente pelo empresário Antônio Dias Leite Neto e por Felipe Almeida, CEO. A missão deste Conselho será definir as grandes alavancas para o crescimento acelerado da Nimbi – tanto no seu core quanto em novas linhas de receita –, bem como avaliar alternativas estratégicas de mercado com o intuito de preparar a companhia para a execução de investimentos relevantes, notadamente em tecnologia e produto.

Mercosul Line

A Mercosul Line, parte do Grupo CMA CGM, líder mundial em navegação e logística, anuncia seu novo CCO, José Roberto Duque. Com 16 anos de experiência no mercado de navegação, José Roberto trilhou sua carreira nas áreas comerciais de Atendimento ao Cliente e Vendas, com foco em expansão. 

anúncios

Braspress.....	15
BYD.....	4ª Capa
Erea.....	5
Fronius.....	13
Grupo Toniato.....	33
ILOS.....	41
Expo Logweb	
W6connect.....	28 e 29
Logweb.....	11, 27 e 49
Tegma.....	37
VELOE.....	2ª Capa
Webinar Logweb/ W6connect.....	52 e 53

Logweb: várias mídias, para a **máxima informação** ao leitor

Além desta **revista**, o Grupo Logweb oferece várias outras opções de mídia aos seus leitores, para que se mantenham constantemente atualizados.

Portal, Facebook, LinkedIn, Canal Logweb no YouTube, podcast, newsletter, e-book, Telegram, Twitter e Instagram.

É só acessar. Está tudo **facilmente disponível.**



EMPILHADEIRA RETRÁTIL RTR16 BYD

COM BATERIA
DE FOSFATO
DE FERRO LÍTIO

TECNOLOGIA
Lítio
FOSFATO DE FERRO

- Capacidades de carga:
1,6 toneladas
- Livre de manutenção
- Recarga rápida
- Maior autonomia
- As melhores condições de
vendas e locação do mercado



RTR16



T50



S14JW



GREEN TUG



ECB50



ECB70

As melhores condições de vendas
e locação do mercado.
Entre em contato.



www.byd.com/br

☎ 11 94232.4368
+55 19 3514.2550
vendas@byd.com

