



EMPILHADEIRAS



JAN 2021

Nº 213



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 **8 a 10 de junho de 2021**, em uma **plataforma digital** completa que oferece um excelente espaço para negócios e networking.

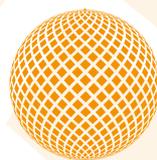
Não perca essa oportunidade!
Você pode participar como expositor, patrocinador, palestrante, congressista ou visitante.
Os benefícios são inúmeros!

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.

Valor

A visitação à Feira é gratuita, mediante registro. Para o Congresso, aproveite o valor promocional, é por tempo limitado!



CONTATO

REALIZAÇÃO

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

www.feiravirtualdelogistica.com.br



ILOG – INSTITUTO LOGWEB
DE LOGÍSTICA E SUPPLY CHAIN



W6connect

W6CONNECT
EVENTS

PREMIAÇÃO

- 6 Conheça as inovações em intralogística das finalistas do IFOY Award 2021, que tem a Logweb como jurada

Empilhadeiras

- 10 **FABRICANTES:** Momento atual confirma a importância das empilhadeiras no processo logístico e para economia
- 16 **DISTRIBUIDORES:** 2020 se mostrava promissor, sobretudo pela demanda reprimida. Mas, veio a pandemia...
- 20 **IMPORTADORES:** Independentemente das variações do dólar, setor está otimista para 2021
- 22 **LOCAÇÃO:** Desempenho do mercado em 2021 está condicionado à vacinação contra a Covid-19

Log. Setorial

- 30 Mercado de Cosméticos, Perfumaria e Higiene Pessoal aquecido motiva busca por diferenciais logísticos
- 37 Peso e volumetria da carga tornam o manuseio delicado no setor de papel e celulose
- 40 Regulamentação, muitos itens e controle de temperatura fazem parte da complexa logística hospitalar
- 29 Evento Feiras e congressos virtuais, como a Expo Logweb W6connect, ganham espaço em 2021
- 46 Coluna SETCESP O tempo do caminhão parado e suas consequências
- 47 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

Que venha 2021

Mais um ano começa, após um período difícil e atípico que foi 2020. Um ano de dificuldades, mas também de aprendizado e de adaptação a novas realidades que se impuseram em função da pandemia. Ano de mudanças, muitas delas que vieram para ficar.

Mas, como será 2021? Igual, pior, melhor? Pelo menos, os profissionais que atuam na fabricação, distribuição, importação e locação de empilhadeiras – assunto de destaque nesta nossa primeira edição de 2021 – se mostram otimistas, principalmente pelo fato de já ter sido iniciada a vacinação contra a Covid-19. Eles acreditam em um ano melhor, e com um melhor desempenho da economia, com base em vários fatores.

Mas, não só das perspectivas com relação a 2021 tratam as quatro matérias sobre empilhadeiras. Nelas, também são feitas análises sobre o ano passado, a importância das empilhadeiras no processo logístico e para a economia neste momento em particular, os efeitos da pandemia no setor e outros assuntos. Leia, veja esta radiografia do setor de empilhadeiras no Brasil, neste momento e em um momento futuro.

Além das empilhadeiras, esta edição da revista *Logweb* trata da logística setorial, com foco em três segmentos: Cosméticos, Perfumaria e Higiene Pessoal, Papel e Celulose e Hospitalar. Aqui, é possível saber as características da logística em cada um des-

tes setores, as expectativas, como foi o ano passado, os desafios, as exigências para com os OLS e as transportadoras e a questão da terceirização. Entre outros assuntos.

Ainda como destaque temos a lista dos finalistas do IFOY Award (International Intralogistics and Forklift Truck of the Year) deste ano! Para a nona edição da premiação, também conhecida como “Oscar da intralógica”, o júri selecionou 17 soluções de 14 fabricantes, entre 36 candidatos. Vale lembrar que a *Logweb* é jurada desta premiação, a única publicação especializada das Américas a fazer parte.

E, também integrante desta edição, temos uma matéria interessante sobre a Expo Logweb W6connect – Feira e Congresso Virtual de Logística. O evento, considerado o mais importante da área, acontece de 8 a 10 de junho de 2021, em uma plataforma digital completa que oferece um excelente espaço para negócios e networking, e é promovido pelo ILOG – Instituto Logweb de Logística e Supply Chain e pela W6connect, empresa de mídia e eventos B2B com sede em Londres.

Aproveite esta edição, ainda tem mais focos interessantes.

E aceite os nossos votos de um ano de 2021 de ótimas realizações, tanto pessoais quanto profissionais, de progresso, saúde, resiliência e empatia.

Os editores

REVISTA
Logweb
referência em logística

ISSN 2317-2258

Edição nº 213 | Janeiro 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

Conheça as inovações em intralogística das finalistas do IFOY Award 2021, que tem a Logweb como jurada

Já foram anunciados os finalistas do IFOY Award (International Intralogistics and Forklift Truck of the Year) deste ano! Para a nona edição da premiação, também conhecida como “Oscar da intralogística”, o júri selecionou 17 soluções de 14 fabricantes, entre 36 candidatos. Entre os concorrentes estão veículos guiados automatizados (AGVs), robôs, veículos especiais, softwares e soluções complexas de armazenagem, das empresas arculus, Cargotec Engineering, Hai Robotics, Hänel, H+E Produktentwicklung, HHLA Sky, a subsidiária da BMW IDEALworks, Interroll Group, NIMMSTA, Oppidum TIC, Still, Synaos, Volume Lagersysteme e Waku Robotics.

“Este ano, o júri se concentrou em alguns modelos de empilhadeiras clássicas e equipamentos de armazém, focando fortemente em soluções para armazenagem. Isso mostra que, na jornada da intralogística, automatização, tecnologia, softwares e soluções holísticas são mais importantes do que nunca”, disse Anita Würmser, presidente do júri da IFOY, garantindo que, devido aos concorrentes, esta edição será muito emocionante.

Próximos passos

Todos os finalistas passarão pela Auditoria IFOY de três etapas durante os Dias de Teste IFOY, que acontecem de 22 a 26 de março – em 2021, pela primeira vez no centro de exposições Messe Dortmund, na Alemanha.

No Teste IFOY, os especialistas usam um procedimento padronizado para medir os índices dos finalistas. No IFOY Innovation Check, é avaliado o potencial inovador dos indicados. Esta etapa é conduzida por especialistas do Instituto Dortmund Fraunhofer para Fluxo de Materiais e Logística (IML), pelas disciplinas de Logística Técnica da Universidade de Dresden e de Manuseio de Materiais, Fluxo de Materiais e Logística (FML) da Universidade Técnica de Munique. No final dos dias de testes, jurados da Europa, Austrália, Brasil, China, Índia, Rússia e África do Sul viajarão para a região do Ruhr para ver mais de perto os produtos e soluções indicados e testá-los. Vale ressaltar que a *Logweb* é a única das Américas a fazer parte.

Os critérios avaliados incluem valor de inovação, tecnologia, ergonomia e manuseio, segurança, comercialização, design e benefícios para o cliente, bem como relação custo-benefício e sustentabilidade. Importante saber que os finalistas não são comparados entre si em suas categorias individuais, mas com as soluções do mercado. “Apenas aqueles que superam seus concorrentes diretos em termos de inovação têm chance de vencer”, enfatizou Würmser.

Seguindo o slogan “IFOY meets Business”, os especialistas em comércio B2B do setor de logística serão mais uma vez admitidos para dois dias de teste IFOY: 25 e 26 de março, para testar equipamentos e manter discussões técnicas intensivas com representantes das empresas que chegaram às fi-

nais. Finalistas de anos anteriores também serão apresentados.

Os troféus serão entregues no dia 21 de maio, no Palácio Imperial de Hofburg, em Viena. Em cooperação com o LOGISTIK.Kurier e a Câmara de Comércio austríaca, a cerimônia de premiação acontecerá como parte do baile de gala do HERMES Verkehrs.Logistik.Preis austríaco. Centenas de convidados internacionais são esperados, incluindo os principais nomes em transporte, logística e intralogística do mundo. Até lá, o resultado ficará em segredo – tanto para os finalistas quanto para o público.

Detalhes dos finalistas

A especialista alemã em software e robótica arculus, de Ingolstadt, chegou às finais do IFOY com duas soluções. O sistema de gerenciamento de frotas de vários fornecedores arculus Fleet permite que os usuários operem AGVs de diferentes fabricantes através do novo VDA Interface 5050, incluindo planejamento de caminho inteligente com base em informações de tráfego em tempo real. A empresa também concorre com o AGV arculee2. Desenvolvido para ambientes internos de produção e logística, o robô móvel autônomo, com capacidade de até uma tonelada, foi projetado para automatizar o processo e gerar economia na produção em massa em áreas industriais. O AGV é controlado por uma unidade robótica que permite atualizações over-the-air e fleet learning. Por sua vez, a Cargotec Engineering Ireland entrou na competição com

a segunda geração de sua Moffett E4-25.3NX, a primeira empilhadeira totalmente elétrica do mundo, que elimina a emissão de gases nocivos. Além de vários recursos de segurança, possui capacidade de 2,5 toneladas e tração nas três rodas.

O provedor de intralogística Hänel concorre ao prêmio com uma solução de warehouse. A fabricante integrou doze elevadores de armazém Hänel Rotomat em dois andares para a MSC Technologies, fornecedora de sistemas embarcados. Os carrosséis não apenas conectam o fluxo físico de mercadorias, como também são perfeitamente integrados ao ambiente SAP. Uma característica única é que o controle de elevação também é um terminal SAP.

A solução de reboque HUSKi, da H+E Produktentwicklung, também chegou à final. O HUSKi pode transportar mercadorias com peso de até 1,4 tonelada sem contato, de forma automática e autônoma, ideal para grandes mercadorias. Também foi selecionado o Centro de Controle Integrado de Drones da HHLA Sky – uma subsidiária da Hamburger Hafen und Logistik AG (HHLA). O sistema de gerenciamento de drones organiza todos os processos de operação de drones e veículos com controle remoto em uma única plataforma. Ele é capaz de comandar mais de 100 drones simultaneamente fora de vista.

A Hai Robotics, de Shenzhen, China, participa com duas soluções. Uma é o Haipick A42T, o primeiro elevador telescópico ACR (Autonomous Case Handling Robot) do mundo. Ele permite a separação inteligente de pedidos “goods-to-person” e cobre uma altura de até 6,50 metros. Também foi indicada para as finais uma solução de warehouse baseada no modelo Haipick A42N. De acordo com a empresa, o A452N é o primeiro robô autônomo de separação de embalagens do mundo a permitir a separação mista de embalagens e contenedores de diferentes tamanhos.

O fabricante adota a tecnologia de reconhecimento visual 3D para permitir que a máquina localize e acesse diretamente contenedores e caixas sem a necessidade de códigos.

A IDEALworks, recém-fundada subsidiária da BMW, foi selecionada por seu robô móvel totalmente autônomo iw.hub, que não tem apenas um preço atraente, mas também conta com a plataforma AnyFleet de controle baseada em nuvem. Ele pode ser implementado em dois dias sem quaisquer ajustes estruturais, baseado no padrão VDA 5050 também com dispositivos de terceiros.

Está nas finais o Smart Pallet Mover (SPM), do Grupo Interroll. A solução de robótica móvel para automatização do transporte de paletes nas áreas de máquinas de produção e separação de encomendas tem capacidade para transportar paletes ou caixas com peso de até 1.000 quilos.

A provedora de intralogística Still, com sede em Hamburgo, concorre, este ano, com a paleteira de baixa elevação EXH-S 25. Com capacidade de carga de 2,5 toneladas, é voltada para áreas de trabalho difíceis e estreitas. Possui dimensões compactas e pode chegar a até 14 quilômetros por hora. A segunda indicação da Still é uma solução de warehouse. Como parte do Projeto Danfoss, a empresa forneceu uma combinação de três empilhadeiras industriais em série, automatizadas, para o novo armazém de produção da Danfoss Power Electronics, em Tinglev, Dinamarca, e instalou todos os componentes do sistema.

O júri indicou, ainda, cinco startups para a final de 2021 na categoria “Startup do Ano”. O NIMMSTA está competindo com o HS 50, o primeiro scanner backhand com tela sensível ao toque, que permite a digitalização com as mãos livres.

Já a plataforma Logistics Interchat, da Oppidum TIC, de Zaragoza, Espanha, foi criada para resolver problemas de comunicação entre tran-



Todos os finalistas passarão pela Auditoria IFOY de três etapas durante os Dias de Teste IFOY, que acontecem de 22 a 26 de março

sitórios e funcionários em centros de carga e descarga. A plataforma auxilia no cumprimento das normas de distanciamento social.

O sistema de software Syna.OS Logistics, da startup Synaos, sediada em Hannover, também chegou à final. A solução para orquestrar fábricas e centros de logística por meio de inteligência artificial e tecnologias em nuvem otimiza processos de intralogística, controla robôs móveis autônomos e otimiza rotas.

O quarto candidato é o Volume Wave, da Volume Lagersysteme. Trata-se do primeiro armazém de transporte de paletes ultracompacto e totalmente automatizado do mundo, com acesso individual a locais de armazenamento que possuem densidade muito alta. É uma alternativa para armazenagem automatizada e sistemas de transelevadores, bem como armazéns com corredores largos e estreitos.

A quinta finalista é a solução Waku Sense, da Waku Robotics. O painel de análise em tempo real pode ser usado para comparar os diferentes tipos de robôs em desempenho, capacidade de utilização e confiabilidade em todos os sites.

Siga a *Logweb* para mais informações sobre o mais importante prêmio de intralogística do mundo!

Cargotec Engineering Ireland

Moffett E4-25.3NX



arculus: Arculus Fleet e arculee2



IDEALworks: iw.hub



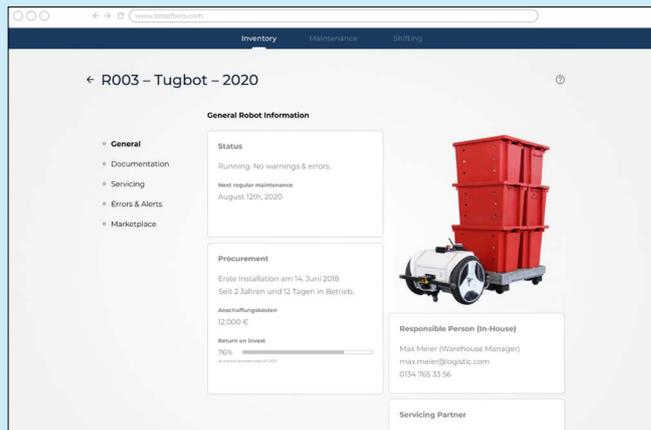
Hai Robotics: Solução de armazém baseada em Haipick A42N e Haipick A42T



H+E Produktentwicklung: HUSKi



Waku Robotics: Waku Sense



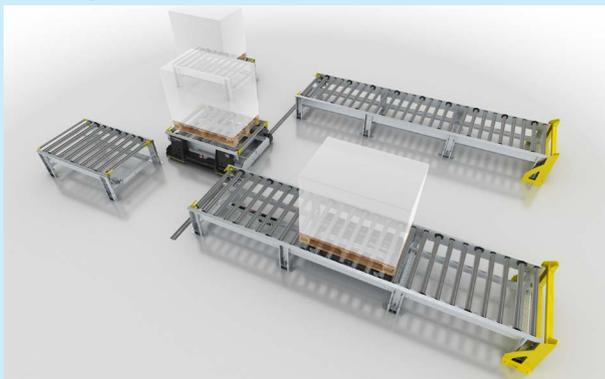
HHLA Sky: Centro de Controle Integrado de Drones



Still: Projeto Danfoss e EXH-S 25



Grupo Interroll: Smart Pallet Mover (SPM)



Synaos: Syna.OS Logistics



Volume Lagersysteme: Volume Wave



Hänel: Projeto para a MSC Technologies



Oppidum TIC: Logistics Interchat



NIMMSTA: HS 50



Fabricantes: Momento atual confirma a importância das empilhadeiras no processo logístico e para economia

A pandemia evidenciou ainda mais a importância destes equipamentos e a contribuição deles para que os setores que movimentam a economia brasileira não parem e para que a população tenha acesso a diferentes bens de consumo.

Esta tradicional matéria de *Logweb*, publicada há anos, recebe, nesta edição, um importante e grande elemento influenciador: a pandemia provocada pela Covid-19, que impactou a vida e a economia do mundo todo. Assim, as análises giram em torno dos efeitos do coronavírus no setor e também sobre os resultados esperados para 2021, além do papel das empilhadeiras neste momento único pelo qual estamos passando, entre outros. Veja a seguir a colocação de alguns dos fabricantes do segmento que participam desta matéria especial. Sem esquecer que, na sequência, temos as análises de distribuidores, importadores e locadores de empilhadeiras.

Papel das empilhadeiras

Antes de tudo, é importante verificar que as empilhadeiras tiveram e têm papel de destaque dentro da logística neste período que estamos vivendo.

Segundo Jéssica Forti, diretora de Vendas da Hyster-Yale Brasil, as empilhadeiras seguem desempenhando um papel extremamente importante no mercado. A pandemia evidenciou ainda mais a importância destes equipamentos e a contribuição deles para que os setores que movimentam a economia brasileira não parem e para que a população tenha acesso a diferentes bens de con-



Segundo **Oliveira**, da **Paletrans**, as empilhadeiras são o coração da logística. “Sem elas, nada acontece, e o ano passado deixou isso ainda mais evidente”

sumo. “Nos períodos mais críticos da pandemia, quando apenas os setores considerados essenciais continuaram funcionando normalmente, as empilhadeiras desempenharam um papel fundamental para garantir a entrega de produtos essenciais à população, como alimentos, bebidas, produtos de limpeza, medicamentos e outros”, completa Jéssica, destacando que, mais do que nunca, os equipamentos para movimentação de materiais despontaram neste cenário como importantes aliados para que essas indústrias continuassem se movimentando em um momento tão desafiador. Jéssica também ressalta que os impactos econômicos trazidos

pela pandemia têm forçado as empresas a repensarem diferentes aspectos, como, por exemplo, a forma como planejam, produzem, vendem ou entregam seus produtos e serviços. Este efeito estará presente por um bom tempo ainda, o que pode, inclusive, trazer mudanças tecnológicas de forma definitiva.

“Apesar de ainda não ter imposto mudanças significativas em nossos equipamentos, a pandemia reforçou a importância de entregarmos, cada vez mais, soluções na medida do que os clientes precisam. Esse conceito está totalmente alinhado com um de nossos lançamentos mais recentes: as séries de empilhadeiras UT e UX. As máquinas que compõem ambas as li-



nhas se apresentam como soluções mais acessíveis, que privilegiam a facilidade de operação e manutenção”, completa a diretora de Vendas da Hyster-Yale Brasil.

Também destacando a importância das empilhadeiras, o CEO da Paletrans costuma dizer que estas máquinas são o coração da logística. “Sem elas, nada acontece, e o ano passado deixou isso ainda mais evidente”, completa Denis D. de Oliveira.

Uma análise diferenciada é feita por Henrique Antunes, diretor de Vendas e Pós-vendas da BYD do Brasil, para quem as empresas não esperavam crescer na pandemia e ficou clara a idade avançada da frota que elas possuem – e que as empilhadeiras tiveram papel fundamental no início da pandemia, mantendo os pontos de vendas abastecidos –, enquanto Mauro Arrais, CEO da Clark Material Handling Brasil, lembra que toda crise gera aprendizado, e a crise desta pandemia não foi diferente. “A demanda por máquinas mais robustas, atendimento mais confiável e parcerias fortes se mostraram muito importantes.”

Mais do que falar das empilhadeiras, Murilo Marin, gerente Nacional de Vendas da Kion, prefere falar do papel da intralogística neste período de pandemia, ressaltando que ela demonstrou sua importância quando pensamos em otimização de tempo e processos, evolução tecnológica e redução de custos. “O termo intralogística é algo completo que, se trabalhado da maneira correta com planejamento e estratégia, pode fazer a diferença em uma empresa.”

Marin também tem a convicção que contribuíram para a criação de um novo normal – “mesmo com a retomada da vida cotidiana que todos estávamos acostumados, este período que estamos passando ajudou a incentivar a criatividade, quebra de paradig-

mas e, em muitos casos, junto com nossos parceiros descobrimos novas maneiras de fazer negócios que vieram para ficar. Falando especificamente da Logística 4.0, a acuracidade das informações para melhor tomada de decisão, o melhor acompanhamento e planejamento na programação do pós-vendas, o uso da tecnologia



Marin, da Kion: “Mesmo com a retomada da vida cotidiana, este período que estamos passando ajudou a incentivar a criatividade e a quebra de paradigmas”

unindo hardware (máquinas) e software (sistemas), a otimização em processos criaram um novo perfil analítico que para nós, do Grupo Kion, é muito bem-vindo”. Após explicar tudo isto, Murilo diz acreditar que as mudanças trazidas pela pandemia vieram para ficar. “Aprendemos a otimizar o tempo e recursos dando mais agilidade ao fluxo de comunicação e à tomada de decisão. O latino é muito de contato, estar presente, isto temos que respeitar e não abrimos mão, mas, ao mesmo tempo, na medida certa aprendemos a tomar proveito dos benefícios provenientes da tecnologia.”

Ano difícil

Mas, como analisar 2020, um ano complicado, no segmento de empilhadeiras?

Antunes, da BYD do Brasil, lem-

bra que a expectativa era de um ano com crescimento na ordem de 10% a 15%, mas a pandemia impactou drasticamente alguns segmentos, enquanto outros cresceram – em resumo, 2020 apresentou resultados iguais ao do ano de 2019. O diretor de Vendas e Pós-vendas da BYD do Brasil também relata que as “vendas do nosso setor voltaram a acontecer a partir de julho, mas o nosso time de serviços não parou em momento nenhum. Manter a disponibilidade é nosso compromisso principal”.

Roberto Fernandes, administrador da BYG Transequip Indústria e Comércio de Empilhadeiras, inicia a sua análise do setor em 2020 pelas expectativas no início do ano: de um mercado estável, com previsão de crescimento de 10%. “Após o decreto de quarentena, criou-se uma incerteza, quando tivemos uma redução nas vendas e clientes reavaliando pedidos, enquanto internamente buscamos nos adequar na produção, horários e procedimentos.”

Após esta fase, com a reabertura dos mercados, Fernandes espera uma retomada do setor, considerando fatores como: compras respasadas, dificuldades com falta de matéria prima e aumento nos seus custos, vendas altas e prazos de entregas entre 30 e 60 dias.

“O ano de 2019 foi um marco positivo para a Clark e a nossa expectativa era de contínuo investimento e crescimento para 2020. Parte dos investimentos planejados ocorreu. Mas, a pandemia causou grande confusão no mercado de empilhadeiras, inicialmente deprimindo muito o mercado e depois causando grande euforia com a retomada de boa parte da indústria e da logística.” A análise, agora, é de Arrais, da Clark.

Ele também lembra que o mercado está longe de voltar ao nor-

mal, os efeitos da confusão gerada pela pandemia ainda vão se refletir em vendas e entregas de máquinas nos próximos meses.

Na Palettrans, havia uma expectativa de um crescimento consistente para o ano de 2020. “Esperávamos crescer em torno de 20% em relação a 2019. E ser a única fabricante com operação 100% nacional e altamente verticalizada nos colocou numa posição razoavelmente confortável, se é que algo próximo disso existiu naquele ano. A alta do dólar, a dificuldade de importação e o crescimento considerável de mercados, como do e-commerce, fizeram com que a Palettrans pudesse ser uma exceção no mercado de empilhadeiras em 2020. Os setores que mais sofreram com a crise gerada pelo coronavírus não foram, em sua maioria, setores que são mercado consumidor de nossos produtos. As áreas consideradas essenciais (medicamentos e alimentos) tiveram que se adaptar e expandir rapidamente para atender a nova demanda. Essa expansão, unida ao crescimento expressivo do e-commerce, fez com que nosso segmento não sentisse os efeitos negativos da pandemia.”

Oliveira entende, ainda, que a fase mais crítica da pandemia ainda não chegou. “Para mim, essa fase será a da distribuição das vacinas. Será um desafio logístico enorme e temos que estar prontos para auxiliar o país da melhor forma possível.”

O CEO da Palettrans diz, ainda, que não estão buscando uma volta ao normal, mas sim uma adaptação a uma nova realidade. “A Palettrans precisou aumentar turnos, contratar pessoas, implantar medidas protetivas a fim de garantir a saúde de todos os colaboradores, garantindo assim a continuidade da produ-

ção. Continuamos com as mais de 40 ações internas que foram implementadas para o monitoramento e prevenção de contágio e tudo isso com o objetivo de continuar abastecendo o mercado com itens essenciais para garantir a circulação de produtos. A boa notícia é que já estamos adaptados a essa realidade atual



Antunes, da BYD do Brasil:
As empresas não esperavam crescer na pandemia e isto deixou evidente a idade avançada da frota de empilhadeiras que elas possuem

e estamos conseguindo atender essa demanda crescente do mercado.”

Oliveira também lembra que em pouco mais de 30 dias de isolamento social proposto pelo Ministério da Saúde para minimizar o avanço da Covid-19 no Brasil, a Palettrans se destacou pelo atendimento rápido do mercado graças à manutenção de uma estratégia produtiva extremamente verticalizada. A empresa fabrica pouco mais de 80% de todos os componentes usados na montagem de suas máquinas e isso a tornou mais forte e confiante, além de dar maior controle de toda a cadeia e processos produtivos. “Os 20% restantes, adquiridos de fornecedores, tanto nacionais quanto internacionais, apresentam risco relativo para o processo produtivo e a empresa

conseguiu manter a operação em condições normais.”

O comitê de gerenciamento de crise da empresa também avaliou que o pós-vendas deveria ter uma estratégia própria para suportar o período de limitações na produção, o que significaria ter um estoque de segurança de peças de alta qualidade. O estoque atual corresponde a duas vezes o nível médio de vendas mensal da marca. Adicionalmente, a planta da empresa trabalhou em regime de turnos com número reduzido de pessoal.

O que será de 2021

Quanto às perspectivas para 2021, Antunes, da BYD do Brasil, diz que todos esperam a vacinação para superar essa pandemia, e que torce por um crescimento, visto que a queda em 2020 foi grande. “Prevemos um mercado incerto, pois dependemos de algumas definições, como liberação de vacinas, abastecimento e custos”, completa Fernandes, da BYG Transequip.

Otimista, Arrais, da Clark, opina que, com a retomada da economia nacional e mundial, o mercado de empilhadeiras vai continuar acelerado, independentemente da pandemia. “O melhor ou pior resultado do mercado de empilhadeiras está ligado diretamente ao resultado da economia em longo prazo. Empilhadeiras são investimentos e, ao menor temor de declínio na economia, a decisão de aquisição destas é postergada.” Jéssica, da Hyster-Yale Brasil, por seu lado, diz que já no último trimestre de 2020 notaram uma movimentação positiva do setor. “Por esse motivo, as nossas previsões para os próximos meses são bastante positivas: projetamos um crescimento de mercado na casa de 15% em 2021 – em comparação com 2020 –, além de um crescimento de segmentos que

postergaram parte de suas atividades em 2020 em decorrência da pandemia. A expectativa é de que esses setores que ficaram um pouco mais adormecidos durante a pandemia voltem a operar em ritmo normal. Além disso, as indústrias alimentícia, farmacêutica e outras, que não pararam, devem continuar operando com força total.”

Também na ótica de Oliveira, da Palettrans, 2021 será um ano positivo para o setor de empilhadeiras. Independentemente dos rumos da pandemia. “O ano de 2020 deixou claro para nós que, mesmo com as pessoas em casa e com setores da economia em crise, os produtos precisam continuar circulando e acreditamos que seja qual for o cenário nesse sentido, haverá um crescimento neste ano.”

As instabilidades políticas no Brasil tornaram 2020 um ano muito mais difícil do que deveria ser. “A



Jéssica, da Hyster-Yale: “As nossas previsões são bastante positivas: projetamos um crescimento de mercado na casa de 15% em 2021 – em comparação com 2020”

desvalorização massiva da nossa moeda foi algo que prejudicou muito o andamento dos negócios, pois para grande parte dos fornecedores de matéria prima, a exportação tornou-se mais atrativa, e isso fez com que tivéssemos que

ajustar os preços de nossos produtos com uma frequência maior do que ocorreria num ano comum. O mercado e os preços do aço não me deixam mentir.”

Em resumo – completa o CEO da Palettrans –, 2020 foi um ano bastante conturbado e difícil de administrar do ponto de vista econômico e é esperado que 2021 seja diferente. “Estamos com uma grande expectativa para que haja uma maior estabilidade de nossa moeda, pois entendemos que isso fará o mercado encontrar um equilíbrio e, conseqüentemente, teremos mais confiança nas decisões a serem tomadas. Por outro lado, continuaremos ser peça fundamental nesse mercado, independente do cenário. Os produtos continuarão precisando ser movimentados e entendemos que os grandes centros logísticos que surgiram nesse ano vieram para ficar.”

Linha Completa de Empilhadeiras Elétricas e a Combustão



Marin, da Kion, ressalta que a sua empresa tem um portfólio completo com capacidade de atender todos os segmentos que compõe a indústria de movimentação de materiais, além de otimizar processos de produção e armazenagem. “Falando da indústria de maneira geral, ainda não temos o fechamento oficial mas, pelos números acumulados de janeiro a novembro, o ano fechou acima das expectativas, pós revisão de números no período da pandemia. Para 2021 temos um cenário otimista, com a continuidade na curva de crescimento que temos observado desde agosto de 2020. Esperamos a retomada de grandes investimentos e, como consequência, grandes projetos para nossa indústria, fazendo com que voltemos, no mínimo, aos números de 2019.”

Para a Kion em particular, continua o gerente Nacional de Vendas, 2020 foi um ano especial. “Devido a nossa forte presença

no Brasil, crescemos mais do que o mercado e consolidamos ainda mais nossa liderança no mercado nacional. Para 2021 não será diferente, temos um portfólio completo, nossa fábrica em Indaiatuba, SP, acaba de lançar dois novos modelos,



Arrais, da Clark, lembra que as empilhadeiras são investimentos e, ao menor temor de declínio na economia, a decisão de aquisição destas é postergada

completando nosso portfólio de máquinas com DNA 100% Brasileiro.”

Novidades

Alguns participantes desta matéria especial já explicitaram as suas novidades recentes em máquinas. Vamos ver o que os outros colocam.

Enquanto Antunes diz que as novidades da BYD do Brasil são os equipamentos com baterias de lítio e autônomos, Fernandes, da BYG Transequip, diz que, no caso de sua empresa, envolve toda a tendência voltada para automação.

“Como planejado, a Clark Brasil está investindo continuamente em equipamentos mais sustentáveis, com lançamento de mais equipamentos elétricos, principalmente os movidos a bateria de íons de lítio”, acrescenta Arrais.

Em outubro de 2020, completando o portfólio já produzido no Brasil, a Kion lançou a selecionadora de pedidos OPX25. “Trata-se de um modelo de sucesso em nosso portfólio global e que estrategicamente identificamos o crescimento na demanda por picking, ou seja, entregas fracionadas”, diz Murilo.

Outro lançamento foi a versão cabinada do modelo de retrátil da FMX, para operações frigoríficas. “Existe no Brasil um forte crescimento de armazéns frigorificados, além do crescimento das cooperativas. Por isso lançamos a FMX cabinada com capacidade nominal de até 2000 kg. O diferencial é que a cabine é parte integrante do chassi”, explica o gerente Nacional de Vendas da Kion.

Finalizando, Oliveira, da Palettrans, diz que fizeram alterações em máquinas, e que em 2020 desenvolveram um projeto com o objetivo de prover conectividade da marca com os clientes e distribuidores: o APP de Entrega Técnica Digital.

Ele foi estruturado para conectar, através de ferramentas digitais, a equipe da Palettrans, seus técnicos, rede de distribuidores e clientes, otimizando a prestação de serviços como manutenção e assistência técnica, atendimento ao cliente e compra de peças, de forma remota. O canal digital foi reforçado para prover treinamentos, entregas técnicas, gestão da manutenção e operação da frota, entre outros serviços.

“Ele é parte do projeto Palettrans 4.0, que tem como um de seus pilares prover soluções em tempo real aos clientes, com uso de informações sobre manutenção e serviços através de um algoritmo de Troubleshooting baseado em Inteligência Artificial”, completa o CEO. [LQJweb](#)



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

Distribuidores: 2020 se mostrava promissor, sobretudo pela demanda reprimida. Mas, veio a pandemia ...

... e desestabilizou a economia mundial. Mas, em que pese a situação, alguns participantes desta matéria especial garantem que conseguiram tirar proveito e até cresceram na crise. Veja a seguir como se comportou o setor.

Um mercado em franco desenvolvimento. Era assim que os distribuidores de empilhadeiras analisavam o setor lá no início de 2020, antes que a pandemia colocasse tudo por terra. “O primeiro bimestre do ano estava se mostrando bastante promissor. O mercado estava reagindo e havia indícios de retomada da produção industrial. A demanda por equipamentos de movimentação estava acima do visto em 2019. Esse movimento durou até o fim de fevereiro, quando as empresas se viram obrigadas a congelar as atividades. A expectativa de retomada era grande, com base nos planos de governo, e a demanda reprimida nos anos anteriores nos fazia antever um mercado promissor”, comenta o diretor da Aesa Empilhadeiras, Eduardo Makimoto. Em função, também, das boas perspectivas de crescimento naquele período, Sidney Matos, da Upload Equipamentos Eireli, destaca que a sua empresa planejava a introdução de novas tecnologias, como baterias de lítio.

Com otimismo também segue a análise de Elisio Garcia Junior, sócio-diretor da Equiport Equipamentos para Portos. Ele destaca que a expectativa da empresa antes da pandemia era de um mercado que iniciaria 2020 em franco crescimento, o que efetivamente não aconteceu em sua totalidade. “O ano de



Matos, da Upload: O aumento do comércio on-line fez com que as movimentações em centros logísticos aumentassem a demanda dos equipamentos

2020 era para ser muito bom, com a possibilidade de crescimento significativo”, também lamenta Celino Luiz Tirloni, diretor Comercial da Marcamp Equipamentos.

Como se pode notar, o momento era de otimismo – “no início de 2020 havia uma expectativa de crescimento do mercado, assim como do PIB Brasileiro, além disso a SELIC vinha em queda, o que são aspectos muitos positivos para o mercado”, lembra, agora, Gustavo Yamada Ito, gerente Comercial Nova Fase Máquinas Eireli.

Otimista também tinha a SDO Comércio Importação e Locação de Equipamentos – SDO Equipamentos. Segundo Marcelo Yamamoto, a economia dava sinais de recupe-

ração, o mercado financeiro estava otimista. Muito rapidamente o cenário se inverteu e até meados do primeiro semestre não dava para ter ideia do que iria acontecer.

Efeitos da pandemia

Todos nós sabemos o que veio depois. Mas, particularmente, quais foram os efeitos da pandemia especificamente no setor de distribuição de empilhadeiras?

Com a chegada da pandemia, alguns fenômenos se formaram, criando a tempestade perfeita. O dólar escalou rapidamente mais de 34%, a indústria no mundo todo teve de congelar as operações, acarretando em falta de fornecimento de matéria prima, o mercado reteve investimento por conta dos fatos e do pessimismo, o índice de desemprego disparou e o consumo caiu.

“No segmento de empilhadeiras – afirma Makimoto, da Aesa –, esse

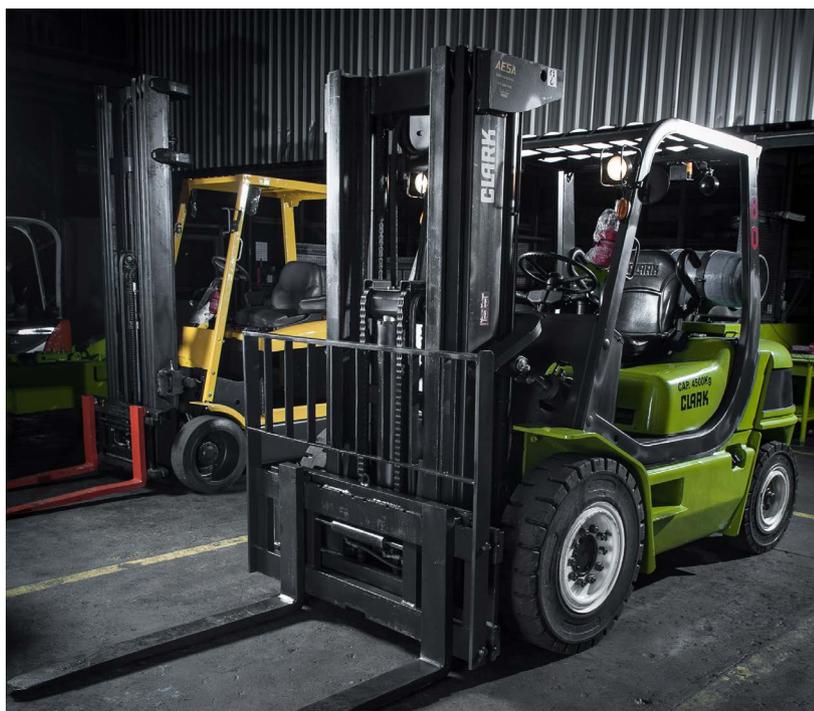


conjunto de fatores ocasionou um aumento de 35% no valor das máquinas novas, falta de estoque e queda na demanda até meados de agosto. Com a melhora do cenário da pandemia globalmente, a produção industrial sinalizava uma retomada em 'V' a partir de setembro, porém os distribuidores de empilhadeiras se depararam com a falta de máquinas no mercado globalmente."

Por outro lado, ainda segundo o diretor da Aesa, com o aumento do valor das novas e o prazo de entrega longo, o mercado começou a migrar para as máquinas seminovas. "No período de agosto a dezembro, a Aesa vendeu mais de 80 equipamentos seminovos, reformados ou no estado. Com isso estamos com o time dedicado à reforma e manutenção do estoque." No caso da Upload, Matos diz que enfrentaram, na ocasião, clientes suspendendo decisão de compra, prolongando a vida útil de equipamentos atuais. E que, como trabalham com muita demonstração de equipamentos e o protocolo atual tem restringido visitas, aumentaram o uso de tecnologia, enviando posts e vídeos sobre as vantagens dos equipamentos que comercializam.

Novamente otimista, Tirloni, da Marcamp, destaca que a pandemia provocou, inicialmente, uma expectativa ruim, que se cumpriu nos meses de abril até julho. "De agosto em diante passou a ser um ano bom, dentro do que esperávamos para o ano todo. Tivemos um crescimento maravilhoso, o que nos proporcionou recuperar boa parte da diminuição das vendas. Esperamos que este nível de negociações se mantenha no ano de 2021", comemora.

Já para Garcia Junior, da Equiport, os investimentos em renovação de frota de máquinas e equipamentos para portos e logística sofreram com a pandemia devido à retração do mercado e à apreensão



Garcia Junior, da Equiport:
Além das empilhadeiras, manipuladores hidráulicos, reach stackers, tratores e terminal são propulsores da retomada da economia

são quanto à economia, o que fez os investidores suspenderem a grande maioria dos projetos de renovação de frota ou de expansão. Mas, ainda segundo ele, 2020 se mostrou um ano de grandes desafios, porém não têm do que reclamar, porque apesar das lutas e dificuldades, foi uma ano positivo. O sócio-diretor da Equiport também diz que estamos ainda no início ou na expectativa de uma "volta ao normal", e acredita nas boas parcerias com os clientes, sempre dando suporte para manter a frota

atual dos clientes 100% operacional e produtiva para auxiliar nesse processo de retomada.

Ito, da Nova Fase, também aponta a queda do mercado, dizendo que a indústria foi a primeira a sentir o impacto da pandemia, uma vez que muitas fábricas se viram obrigadas a parar suas produções pelo período que, em alguns casos, chegou a mais de 30 dias. Com isso, o setor de movimentação teve uma queda. E logo em seguida vieram as restrições do comércio varejista, o que acabou reduzindo significativamente o aquecimento que o mercado vinha apresentando. "Em termos gerais tivemos uma queda de 40% em nosso faturamento, comparando o primeiro ao segundo trimestre. O segundo semestre sempre foi mais promissor para empilhadeiras. Porém, os impactos negativos gerados pela pandemia se refletiram no resultado final", diz Ito.

Falando especificamente dos planos da empresa, Yamamoto, da SDO Equipamentos, diz que, como Master Dealer da EP Equipment no Brasil, foram afetados principalmente no primeiro semestre do ano, já que foram impedidos de continuar o trabalho de ampliação da rede de distribuidores pelo país,

devido às restrições de viagem e visitas presenciais, entre outros, “mas já retomamos a busca de parceiros nos diversos Estados”.

Papel das empilhadeiras

Já se referindo ao papel das empilhadeiras durante a fase mais crítica da pandemia, Garcia Junior, da Equiport, destaca que além delas, manipuladores hidráulicos, reach stackers, tratores e terminal são propulsores fundamentais da retomada da economia e fundamentais para mover a logística, seja ela na indústria, nos portos e terminais ou no varejo. “E com a boa perspectiva com base no PIB Brasileiro do último trimestre, serão equipamentos fundamentais que ajudarão na aceleração da retomada da economia de nosso país.”

As empilhadeiras ajudam a reduzir aglomerações, uma vez que acabam substituindo a mão de obra. Com isso, algumas empresas começaram a buscar soluções que pudessem reduzir seus custos e manter o distanciamento social, comenta o gerente Comercial da Nova Fase.

Na visão de Yamamoto, da SDO Equipamentos, para alguns setores, o papel das empilhadeiras foi primordial na fase mais crítica da pandemia, pois na contramão dos fatos, a demanda por alguns segmentos de produtos aumentou sobremaneira e a utilização desses equipamentos foi levada ao extremo.

Por este lado também segue a análise de Matos, da Upload. Ele destaca que com o aumento do comércio on-line, as movimentações em centros logísticos aumentaram consideravelmente a demanda dos equipamentos voltados para movimentação nestes locais.

Ano novo

Alguns participantes desta matéria especial já apontaram as suas perspectivas para este ano que se inicia. Mas, o que esperar, realmente,

deste ano, considerando o avanço ou retrocesso da pandemia, o desempenho da economia, as necessidades do mercado no “novo normal” e o papel das empilhadeiras.

Pandemia – Neste contexto, Makimoto, da Aesa, está confiante no crescimento em 2021, principalmente com a chegada da vacinação em massa. Segundo ele, as bolsas



Tirloni, da Marcamp: “De agosto em diante 2020 passou a ser um ano bom, dentro do que esperávamos para o ano todo. Tivemos um crescimento maravilhoso”

do mundo todo já têm demonstrado essa mesma confiança e com isso deve haver uma retomada. “Não acreditamos na retomada em ‘V’ como apontado pelo ministro Paulo Guedes, pois ainda estamos saindo da inércia de uma das maiores crises da história e o nível de desemprego e falta de renda continuarão altos por um bom tempo.” Garcia Junior, da Equiport, destaca que, como bons brasileiros, atuantes no mercado há mais de 25 anos, não desistem nunca e sempre enxergam o lado bom do cenário para os motivar ao crescimento e à retomada econômica. “Temos a expectativa de uma grande retomada na economia que alavancará a renovação e o incremento de empilhadeira e máquinas em operação na logística e indústria, e estamos prontos para esse desafio!”

Tirloni, da Marcamp Equipamen-

tos, lembra que não estão trabalhando com a possibilidade de não haver um declínio da pandemia, mesmo porque as vacinas estão chegando. Assim, esperam que 2021 seja um ano com uma boa recuperação da economia e que se mantenham os resultados dos últimos meses de 2020. Ele aponta que a pandemia trouxe muitos ensinamentos. “Creio que em 2021 as empresas estarão buscando fornecedores que mantenham um padrão de trabalho e de conduta condizentes com a nova realidade, mas, principalmente, focados na segurança do colaborador, do staff operacional e que reflitam na segurança do cliente. Entendo que será um ano em que a segurança, a boa performance e a dedicação, em todos os aspectos e sentidos, serão priorizadas.”

Ainda nesta questão, Ito, da Nova Fase, acredita que as empresas, cidades e pessoas estão se adaptando à pandemia. O mercado vem se estabilizando, a projeção para 2021 é de crescimento. Porém, são muitos fatores que vão influenciar esse crescimento, pois a realidade, é que o “crescimento” ainda é a volta para patamares de 3 a 5 anos atrás.

Economia – Na questão econômica para 2021, Makimoto, da Aesa, está confiante que haverá um bom desempenho a partir de fevereiro, quando haverá eleições na Câmara e no Senado, e os projetos até então engavetados tendem a caminhar. Com isso a confiança no país será retomada e os investimentos voltam a entrar, acredita.

Enquanto Tirloni, da Marcamp, vê um ano de bom desempenho da economia, Ito, da Nova Fase, também acredita que este desempenho será crescente, porém são vários os fatores que vão determinar positivamente ou negativamente o ano. Um deles é a vacina, outro é o tamanho do prejuízo causado pelo desequilíbrio da economia como

um todo. “Esperamos que a retomada das atividades continue progredindo e a economia continue se recuperando, para um bom desempenho em 2021”, avalia, agora, Yamamoto, da SDO Equipamentos.

“Novo normal” – Com relação às necessidades do “novo normal” agora em 2021, na visão de Makimoto, da Aesa Empilhadeiras, a dinâmica do mercado deve sofrer alterações, especialmente no setor de varejo. O consumidor está criando um novo hábito de compra, não mais indo fisicamente às lojas. As compras on-line ganharam força na pandemia e o hábito veio para ficar. Com isso, os armazéns das grandes varejistas precisaram readequar as estruturas para atender o aumento de demanda. “Temos observado a maior procura por empilhadeiras de corredor estreito e muito estreito, além da migração de tecnologia de baterias de chumbo-ácido para Lítio, com intuito de ganhar espaço físico na operação. Apesar de serem casos pontuais, acreditamos que seja indicador de uma tendência que está se formando para o ‘novo normal’.”

Garcia Junior, da Equiport, argumenta que, neste “novo normal”, o grande desafio é estar sempre próximo ao cliente, buscando entender a sua necessidade técnica e operacional, mantendo sempre a frota de empilhadeiras sempre operacional para obter a melhor produtividade e utilização dos equipamentos, reduzindo o “downtime” e aumentando a disponibilidade.

Tirloni, da Marcamp, aponta que o “novo normal” requer mais atenção, mais concentração no core business e mais segurança operacional, portanto quem estiver com o time bem treinado, dedicado e equipado, estará apto a desenvolver um bom trabalho.

“Como muitas empresas adiaram seus investimentos ou mesmo realocaram seus recursos, credi-

tamos que a nova demanda para o mercado seja de redução da mão de obra. Isso já é algo que estava em processo de crescimento, porém a pandemia acelerou essa necessidade. Como o home office que foi adotado por muitas empresas e mesmo após a pandemia será mantido, algumas tecnologias tendem a ter mais espaço no mer-



As empilhadeiras ajudam a reduzir aglomerações, uma vez que acabam substituindo a mão de obra. Por isso, foram procuradas durante a pandemia, garante **Ito**, da Nova Fase

cado, como a operação autônoma de empilhadeiras. São projetos em longo prazo, porém, assim como os carros elétricos, eles podem se tornar uma realidade”, pontua, agora Ito, da Nova Fase.

Papel da empilhadeiras – Ao responder sobre o papel das empi-

lhadeiras neste “novo normal”, Makimoto, da Aesa, diz que elas sempre tiveram papel muito importante na cadeia produtiva, porém, no “novo normal” a disponibilidade do equipamento será ainda mais importante. Uma característica formada pelo consumidor que compra on-line é a busca por menores prazos de entrega. O consumidor compra via plataforma de e-commerce e espera receber, muitas vezes, no mesmo dia, ou no dia seguinte. Isso exige uma logística ágil, eficiente, sem espaço para paradas por quebra de equipamento. As empilhadeiras precisam estar preparadas, com confiabilidade à altura da necessidade.

Também para Tirloni, da Marcamp, o “novo normal” requer uma logística mais bem apurada, mais bem estruturada e as empilhadeiras são parte integrante e fundamental, neste novo cenário. “As perspectivas para 2.021, são muito boas, mas vão requerer um bom planejamento e muita dedicação.”

Ito, da Nova Fase, faz sua análise dizendo que as empilhadeiras vêm para facilitar o trabalho humano, trazendo diversos benefícios ergonômicos, como também redução de tempo e custo. A indústria está se automatizando com a indústria 4.0, e tal automação pode se refletir nas empilhadeiras. **Logweb**

MAIS INFORMAÇÃO, APROVEITE

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

 Portal.e.Revista.Logweb
  @logweb_editora
  logweb_editora
  Canal Logweb
  grupologweb
  logweb

Importadores: Independentemente das variações do dólar, setor está otimista para 2021

Afinal, como diz um de nossos entrevistados, o pior da pandemia já passou, o mundo inteiro aprendeu como operar a logística e a indústria com mais distanciamento. E a logística no Brasil deve crescer.

Fazendo uma análise do que foi o ano passado para as empresas que atuam com a importação de empilhadeiras, Rafael Kessler, diretor comercial da Combilift no Brasil, diz que a empresa entrou em 2020 comemorando 10 anos de Brasil e com sua rede de distribuidores estabelecida, atuando em praticamente todos os estados, com uma sólida base de clientes e estrutura de pós-vendas.

“Passamos a semana do Carnaval na Irlanda, para conhecer a fábrica, novos lançamentos e para a primeira visita de muitos de nossos distribuidores. Isto foi imediatamente antes do início da pandemia. Iniciamos bem o ano, com janeiro e fevereiro atípicos, aquecidos. Os primeiros efeitos da pandemia foram de cautela e retração”, lembra Kessler. A Combilift desenvolveu um produto novo, o Combi Ventilare, adaptou sua fábrica para ficar mais higiênica e segura e passou muito bem pela primeira onda. “Imediatamente após ocorrerem dois fatos que anteciparam movimentos que já estávamos prevendo: Alguns setores dispararam seus volumes, como o e-commerce e o farmacêutico. O outro fato, que é ainda mais importante para a Combilift, reconhecida como uma provedora de soluções para a intralogística, foi a digitalização dos contatos, ou



Kessler, da Combilift, sobre as oscilações do dólar e o impacto no setor: “O que vende um produto não é seu preço, mas o valor que entrega ao cliente”



Yamamoto, da SDO Equipamentos: “Não há como prever o que vai acontecer com o dólar. A moeda é muito sensível a qualquer coisa que aconteça, tanto no Brasil, como fora”

o uso de videoconferências. Desenvolvemos em todo o mundo uma sistemática de consultoria logística que identifica necessidades de espaço, segurança e produtividade realizando uma ‘visita virtual’ na planta do cliente. Reforçamos nossa equipe de engenharia na Irlanda e reduzimos o prazo de entrega de projetos de otimização para nossos clientes. Isto tem servido também para qualificar nossa rede, em muitas regiões as visitas presenciais já estão ocorrendo e com isto multiplicamos o conhecimento para os distribuidores Combilift.”

O diretor comercial da Combilift no Brasil também lembra que não chegaram a notar nenhum efeito, tanto na produção como importação de



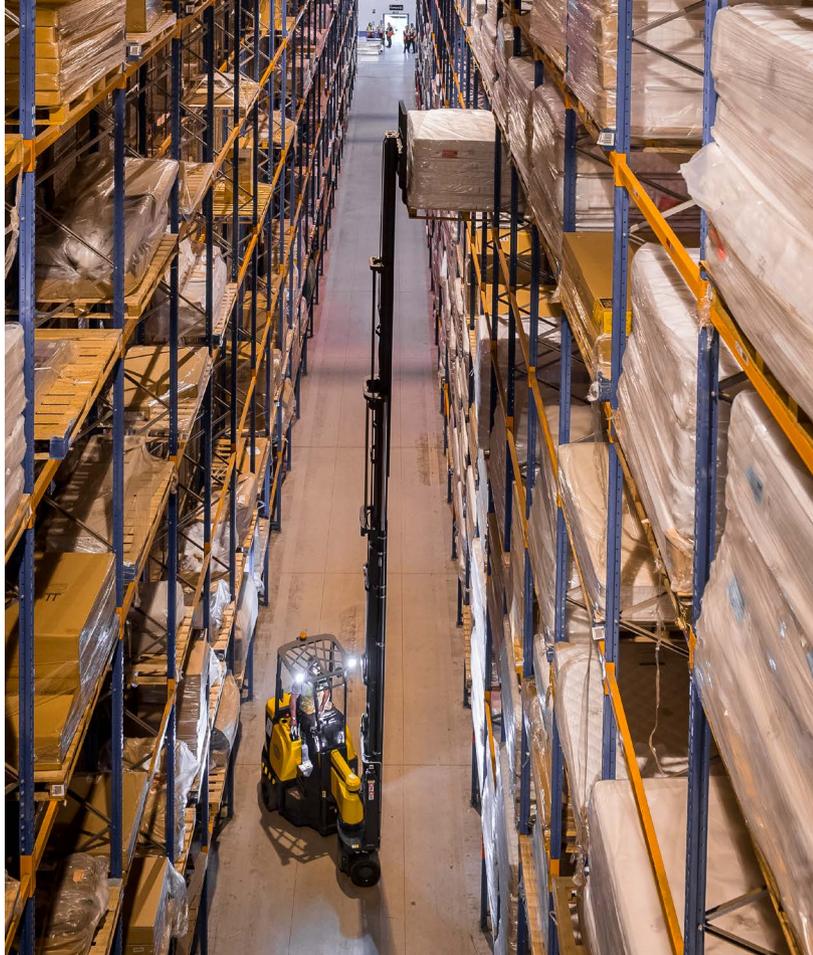
empilhadeiras e peças. “Com exceção do mês de março, quando a fábrica fechou para atender as normas do governo irlandês, estamos mantendo o nível de produção usual, e repetimos em 2020 os mesmos volumes de 2019.”

Quem também analisa o segmento de empilhadeiras importadas em 2020 é Marcelo Yamamoto, da SDO Comércio Importação e Locação de Equipamentos – SDO Equipamentos. Ele recorda que as expectativas estavam boas para o início de 2020. E que a pandemia atingiu fortemente as importações, com a forte alta do dólar e dos fretes internacionais – que, por outro lado, chegaram a ficar parados, principalmente no primeiro trimestre do ano.

Sidney Matos, da Upload Equipamentos Eireli, também recorda que, no início de 2020, estavam com plano de expansão pronto e acordado com o seu fabricante na China, a EP Equipamentos. “Como compra inicial já tínhamos colocado pedidos para 15 equipamentos e tornaríamos a repetir a cada trimestre, com previsão de crescimento ao longo do ano.”

Mas, vieram os efeitos da pandemia, com o próprio fabricante parando suas operações por duas semanas devido ao lockdown. “Mas essa parada voltou ao normal em 30 dias, porém internamente tivemos a superdesvalorização do Real frente ao Dólar”, prossegue Matos.

O profissional também aponta os problemas enfrentados com a importação de máquinas. “Tivemos um pequeno atraso no início do ano devido ao lockdown na China, mas as outras importações ocorreram de maneira suave. Porém, tivemos um aumento no preço do frete internacional, mas conseguimos, graças ao bom relacionamento com o fabricante, uma redução de preços, já que eles absorveram parte do custo.”



2021

Agora falando sobre as perspectivas para 2021, Kessler, da Combilift, se mostra otimista, crendo que o pior da pandemia já passou, o mundo inteiro aprendeu como operar a logística e a indústria com mais distanciamento. “Especificamente no Brasil, estamos crescendo na armazenagem de paletes, que volta a construir, e agora de forma mais inteligente, com mais altura e compactação; na construção modular industrializada e com soluções para o crescimento do volume de cabotagem, em que contêineres precisam ser manuseados, estufados e desovados no interior do país, por equipamentos mais econômicos e inteligentes.” Com relação à questão do câmbio, o diretor comercial da Combilift no Brasil avalia que os insumos cresceram em todo mundo, tanto em reais como em dólares. “O que vende um produto não é seu preço, mas o valor que entrega ao cliente.” Também otimista para 2021, embora apontando que o crescimen-

to do setor vai depender do declínio da pandemia, Yamamoto, da SDO Equipamentos, espera que a retomada das atividades continue progredindo e a economia continue se recuperando. Sobre as oscilações do dólar, que interferem muito no setor de importação, ele diz que este é um tema muito difícil. “Não há como prever o que vai acontecer com o dólar. Qualquer opinião sobre o assunto é mera especulação. A moeda é muito sensível a qualquer coisa que aconteça, tanto no Brasil, como fora do país também.”

Matos, da Upload, não se mantém tão otimista assim quanto a 2021, acreditando que a pandemia estará totalmente sob controle apenas no segundo trimestre de 2021, e que os efeitos na economia serão devastadores. “O Risco Brasil tende a aumentar com as incertezas e falta de ações proativas. O auxílio emergencial pode ajudar, mas sem reformas significativas, reduzindo gastos, por exemplo, teremos tempos difíceis para importar equipamentos e componentes.”

Locação: Desempenho do mercado em 2021 está condicionado à vacinação contra a Covid-19

Embora otimistas quanto ao desenvolvimento do setor neste ano, praticamente todos os entrevistados alegam que o crescimento só vem com o controle da pandemia. E também com a adoção de medidas que melhorem a economia.

Sabemos que as empilhadeiras exerceram papel importante no início da pandemia, pois mercados, hospitais, serviços públicos e armazéns repositores, entre outros setores, não pararam em um momento tão sensível. E os locadores ficaram “de prontidão” para atender às necessidades destes segmentos.

Também sabemos que 2020 foi um ano difícil para o setor de locação, com paradas de empresas, devolução de máquinas, suspensão de contratos e até falta de pagamento, além de crescimento aquém das expectativas do início do ano. Mas, agora é hora de olhar para frente e analisar 2021. Quais as perspectivas para este novo ano, considerando que haja controle da pandemia, além do desempenho da economia, as necessidades do mercado no “novo normal” e até o papel das empilhadeiras neste “novo normal”.

Otimista, Eduardo Makimoto, diretor da Aesa Empilhadeiras aponta que 2021 traz boas expectativas para locação. “Estamos esperando e nos preparando para um incremento na demanda após fevereiro, quando haverá a eleição na Câmara dos Deputados e no Senado Federal e algumas reformas, até então travadas, tendem a caminhar. Teremos também uma visão mais clara da vacinação em massa, com isso a confiança da indústria



Ayub, da JM Empilhadeiras: haverá exigência cada vez maior por empresas que prestem um serviço de excelência para otimizar ao máximo o investimento em logística

será retomada e os investimentos acontecerão.”

A Aesa está se preparando com estoque de máquinas à pronta entrega para atendimento imediato, assim como adoção de novos procedimentos de gestão que irão melhorar a visão dos clientes quanto à frota locada. “Os novos procedimentos são compostos por um conjunto de ferramentas, como KPI’s em tempo real e um painel gerencial, onde o cliente tem acesso a toda a frota e pode inclusive concentrar chamados técnicos em uma única plataforma, sem necessidade de fazer contato por e-mail ou telefone quando necessita de alguma manutenção. A informação em tem-

po real é uma tendência que se torna cada dia mais parte de nossa realidade. A pandemia reforçou a importância de a informação estar acessível de qualquer lugar que o gestor do contrato esteja, seja no escritório, seja em casa”, diz Makimoto.

Também se mostrando otimista, Eduardo Almeida D’Elboux, gestor de Custos e Orçamentos da Elba Equipamentos e Serviços, aponta para um ano mais estável. “Certamente 2021 será melhor que 2020, mas fica difícil fazer uma previsão comparando 2021 com o ano de 2019.”

D’Elboux acredita que com a vacinação contra o vírus da Covid-19 haverá um declínio na pandemia a partir do segundo semestre, embora ainda serão enfrentadas restrições que poderão prejudicar a prestação de serviços e locação de máquinas, especialmente em função do prazo dilatado de entrega de novas máquinas, que só deve normalizar a partir do segundo semestre de 2021. “Mesmo se consi-



deramos que não haverá declínio da pandemia em relação ao cenário atual, acreditamos que 2021 será melhor que 2020, pois as empresas e pessoas tiveram que ‘aprender’ a trabalhar durante a pandemia. Em todas as empresas que atuamos existem rotinas implantadas de testagens constantes para detecção do vírus, além de várias medidas para mitigar os efeitos de transmissão do vírus, como medição de temperatura, uso constante de máscaras e álcool gel, adequação de refeitórios para reduzir a transmissão, afastamento temporário de funcionários contaminados, dentre outras.”

Na verdade, para o gestor de Custos e Orçamentos da Elba, o “novo normal” independe da vacinação. Graças à iniciativa da própria indústria, houve a implantação de vários procedimentos nas empresas que estão mitigando os efeitos nocivos da transmissão do vírus. Marcelo Travain Ayub, da JM Empilhadeiras, também diz que continuam otimistas, ainda mais com o início da vacinação. “Mesmo com as adversidades do isolamento social, o Brasil não parou – e não vai parar – e temos a convicção de que a demanda por empresas do nosso segmento de empilhadeiras continuará em alta, tanto porque o setor produtivo precisa abastecer o país, como também pelo constante processo de verticalização pelo qual as empresas estão passando.”

Ayub acredita que haverá exigência cada vez maior por empresas que prestem um serviço de excelência para otimizar ao máximo o investimento em logística – “e é por isso que vamos continuar focados na melhoria contínua e na modernização dos nossos processos, além de ampliar nosso investimento em qualificação profissional, e temos a certeza de que vamos colher bons frutos, assim como estamos colhendo atualmente”.

Outro otimista, Luis Felipe Savoy, CEO da Viaduto Soluções Logísticas, diz que as perspectivas são ótimas, e acredita que um plano de vacinação nacional eficaz, somado à estabilidade econômica e à equalização da oferta/demanda, ajudará a manter um crescimento exponencial no setor de locação. Quanto ao “novo normal”, o CEO



Savoy, da Viaduto, diz que o “novo normal” é digital 4.0. “Entendemos que esse é um caminho sem volta e o papel das empresas de locação é importantíssimo”

da Viaduto diz que ele é digital 4.0. “Entendemos que esse é um caminho sem volta e o papel das empresas de locação é importantíssimo, tanto para suprir a demanda de equipamentos, como para desenvolver soluções logísticas que gerem maior produtividade. Alguns setores, como e-commerce, multiplicaram-se durante a pandemia e esse crescimento gerou necessidades/oportunidades para o setor.” Neste sentido, a empresa vai inaugurar, agora em 2021, um showroom voltado para a indústria 4.0, com investimento de 2M e que tem como principal objetivo acelerar a evolução no país e garantir a segurança e velocidade adequada na implementação dos projetos, segundo Savoy. Renato Vaz, diretor Comercial da Marbor Frotas Corporativas, também espera um ano melhor

ainda do que 2020. “Os sinais da economia são positivos, mas, naturalmente, e, como muito se diz, dependerá do controle da pandemia, das campanhas de vacinação. Preferimos pensar o ano em trimestres.”

Vaz também ressalta que as necessidades operacionais permanecem as mesmas, mas, sem dúvida, uma



Vaz, da Marbor: os clientes não analisam mais somente os equipamentos, mas toda a estrutura de atendimento e suporte que seus fornecedores realmente conseguem prover

necessidade de maior proximidade dos clientes, para agir com prontidão e atenção, se destacou em 2020 e certamente permanecerá como um novo patamar de relacionamento e atendimento.

“As empilhadeiras são e sempre foram peças fundamentais em toda operação industrial e logística. Então, esta nova fase destaca os serviços relacionados a esses equipamentos. Ou seja, os clientes não analisam mais somente os equipamentos, mas toda a estrutura de atendimento e suporte que seus fornecedores realmente conseguem prover. O nível de disponibilidade dos equipamentos deve ser alto e atender às demandas operacionais do cliente, para que, aí sim, possamos dizer que esse é o normal, um atendimento excelente”, completa o diretor Comercial da Marbor.

Carlos Henrique Filizzola, gerente Comercial de Rental e Logística da Tradimaq, também está esperando que, com a vacina contra a Covid-19, o ano seja bastante promissor. Ele acredita que a economia pode ter um crescimento forte, devido à necessidade de retomar os níveis de estoque das cadeias produtivas e a retomada de investimentos que ficaram represados pela falta de perspectiva positiva. “Temos expectativa de um ajuste forte no câmbio, que ficou em patamares exagerados, o que seria excelente para o nosso setor.”

Filizzola também ressalta que a logística, como um todo, está sendo o setor mais requisitado no momento do “novo normal”, devido obviamente à sua função primordial de provimento de bens para todos os níveis de consumo, sendo que os negócios virtuais estão sendo amplamente requisitados. Diante disso, diz o gerente comercial da Tradimaq, a locação de equipamentos de movimentação de cargas será fundamental para a alavancagem dos negócios.

Também condicionando o crescimento e a recuperação do mercado à vacinação, Antonio Carlos Rubino, diretor da Trax Rental do Brasil, acredita que só desta maneira vai voltar a confiança nos empresários, de modo a fazerem novos investimentos em atualização e expansão.

“O fator de crescimento – o quanto e quando – vai depender da disponibilização da vacina, de maneira que as atividades econômicas de diversos setores possam voltar ao crescimento esperado.”

Rubino também diz que a volta ao “novo normal” se dará de forma gradual, com a adequação das necessidades e disponibilidade



Meire, da Empilhadril:

“Precisaremos urgente de medidas para aquecimento do mercado interno, tanto pelo Governo Federal, como pelo Estadual e até o Municipal”

de equipamentos. E que as empilhadeiras, não importando se a combustão ou elétricas, sempre terão um papel importante na movimentação de materiais. “A substituição de empilhadeiras por equipamentos autônomos será de forma muito lenta e gradual, e so-

mente em alguns setores, onde a economia se fará presente para a substituição”, completa o diretor da Trax.

Marcelo Yamamoto, da SDO Comércio Importação e Locação de Equipamentos – SDO Equipamentos, também acha que só poderemos falar em declínio da pandemia a partir do momento que tivermos a vacinação.

“Esperamos que a retomada das atividades continue progredindo e a economia continue se recuperando, para um bom desempenho em 2021. Entendemos que o mercado continuará buscando por equipamentos cada vez mais eficientes e limpos. A SDO Equipamentos acredita tanto nisto que, além das empilhadeiras já concebidas para as baterias de lítio da EP Equipment que distribuí, também está investindo fortemente na substituição da tecnologia de chumbo ácido por lítio. Em breve apresentaremos uma grande novidade para este segmento.”

Yamamoto também destaca que o papel das empilhadeiras continuará sendo de grande importância para a “movimentação” das atividades econômicas do país. Cada vez mais com foco na eficiência energética, ergonômica e ambiental.

Fábio D. Pedrão, diretor Executivo da Retrak Comércio e Representações de Máquinas, por seu lado, entende que teremos um cenário de estabilidade no início de 2021. “As vacinas trarão um cenário de otimismo aos mercados. Como a vacinação será lenta e os resultados ainda incertos, tendo em vista que não teremos vacinas para todos de imediato, entendo que teremos estabilidade no primeiro semestre de 2021.”

Ainda segundo Pedrão, o melhor dos cenários de retomada econômica e normalidade não será para 2021. Teremos sim um mercado melhor porque 2020 foi um ano atípico e anormal. Nun-



ca havíamos vivido um momento tão extremo como esse. “Apesar deste cenário difícil, tivemos um ano pior que o planejado, mas, mesmo assim, bom para a Retrak. Tivemos um aumento de receita bruta entre 6% e 8% quando comparado a 2019.”

O diretor Executivo da Retrak também relaciona as necessidades do mercado no “novo normal”: ele continuara demandando a locação, que permite suprir necessidades específicas. “A facilidade de ter um especialista provendo equipamentos modernos e na quantidade adequada para as operações é fundamental para as empresas. E as empresas já perceberam a grande vantagem da locação quando comparada à compra do ativo: adequação para sazonalidades, redução no custo com manutenções, maior rapidez nos reparos, já que o cliente não necessita cotar peças e reparos em várias empresas, e a vantagem tributária com a redução dos impostos.”

Sobre o papel das empilhadeiras neste “novo normal”, Pedrão diz que o setor de empilhadeiras é bastante sensível às crises – é o primeiro item que se posterga investimentos em momentos de crise. Com a locação é o contrário: ao sinal de crise o cliente deixa de investir em ativos e prefere o custo variável do serviço de locação de empilhadeiras.

Meire Herrera, gerente Administrativa, e Marcos Herrera, gerente Operacional, ambos da Empilhadril Locação e Manutenção de Empilhadeiras, lembram que, infelizmente, vamos conviver com esse vírus por um bom tempo, e os empresários precisam continuar a acreditar em nossa economia e, com o mercado de serviços, ajudar nessa empreitada.

“Com a falta de estratégia para manter o mercado interno, fomos muito afetados pela alta das expor-

tações, então precisaremos urgente de medidas para aquecimento do mercado interno, tanto pelo Governo Federal, como pelo Estadual e até o Municipal, para que as empresas voltem a contratar e aquecer nosso mercado”, diz Meire.

Pelo seu lado, Marcos diz que o “novo normal” exige estratégias para o mercado interno, para que



Marcos, da Empilhadril: o trabalho da empilhadeira, neste “novo normal”, ajuda no serviço rápido e sem aglomeração, facilitando o fluxo de materiais nas empresas

não haja desabastecimento de matérias primas e insumos para a indústria nacional. “Por outro lado, o trabalho da empilhadeira, neste ‘novo normal’, ajuda no serviço rápido e sem aglomeração, facilitando o serviço dentro das empresas e o melhor fluxo de materiais”, diz o gerente Operacional da Empilhadril.

Braitner Marangoni Abreu, assistente Executivo do Gerente Geral da Fimatec Comércio e Representações, também destaca que a pandemia permanecerá ainda por mais algum tempo. É impossível fingirmos que nunca aconteceu ou disfarçar que estamos vivendo um momento de plenitude. “2021 será um período de recuperação e de crescimento.”

Para Abreu, tudo agora depende do nível de confiança da população no novo modelo de vida de

2021. As pessoas estão mais ligadas em consumir bens através de meios digitais. “O que muda é o canal pelo qual as pessoas consumirão, mas não deixarão de atender as suas necessidades e até mesmo seus desejos. Pelo contrário, essa agonia de ter de ficar tanto tempo segurando seus impulsos uma hora terá seu fim.”

O assistente Executivo da Fimatec também lembra que as empresas estão mais atentas na produtividade e eficiência. A busca agora está por reduzir custos, sem perder qualidade e nível de serviço entregue ao cliente, contando ainda com agilidade na entrega dos seus produtos para ganhar market share. “As empilhadeiras estão acompanhando essa nova era e estão cada vez mais tecnológicas. Sua performance vai além apenas do uso do operador, contando, principalmente, com a análise de número da gestão de operações. Saber extrair seu potencial nesse momento fará com que a empresa seja mais produtiva e fará melhor proveito dos seus recursos.”

Jean Robson Baptista, do Departamento Comercial da Empicamp Comércio e Serviços de Empilhadeiras, pensa que 2021 será um “ano de ajustes”, para nos readequarmos a fatos consumados e expectativas, dificultando saber o que é ou não passageiro. “A Combilift, até o momento, foi a única que não repassou uma nova tabela de valores e, sendo assim, estamos com uma expectativa otimista com relação às vendas em 2021. Acredito que equipamentos de movimentação ainda têm um importante papel na economia, apenas teremos que nos acostumar com um cliente ainda inseguro. Certamente, algo acontecerá com os valores de locação após essa pandemia e seja o que for, não terá um sabor passageiro.”

Alberto Orsoy, diretor Comercial da Movicarga Comércio e

Locação de Bens, acredita que o principal desafio, que foi a mudança repentina de cenário, tanto na chegada da pandemia quanto na retomada do segundo semestre, está sendo superado. O grande desafio para 2021 são as consequências econômicas, principalmente o âmbito fiscal. O resultado de longo prazo das reformas já implantadas no último ano, como a da Previdência, foi integralmente comprometido com as ações necessárias por parte do Governo para conter uma crise que poderia ser ainda mais aguda. Isso só torna as reformas que estavam em tramitação ainda mais necessárias e importantes. O aumento do dólar, somado à falta de insumos, pressiona a inflação, o que, junto com o aumento da dívida pública, pressiona uma alta de juros no longo prazo. Parte dessa alta de preços já é sentida no mercado de locação, onde o custo de aquisição de novos equipamentos subiu consideravelmente (mais de 30% em seis meses), além do longo prazo de entrega por parte dos fabricantes – continua Orsoy.

“Por conta disso, a diferença de preços de locação entre equipamentos novos e seminovos é notória, e aí que entramos novamente na palavra-chave de 2020 no segmento de locação: flexibilidade. Sentimos que o mercado nesse ‘novo normal’ busca soluções rápidas, por conta da intensidade desta retomada, onde o longo prazo de entrega de novos equipamentos e o alto custo de locação dos mesmos, causado pelo aumento de preços, acabam ‘engessando’ as condições para os locadores. Somados à incerteza do mercado, equipamentos seminovos a pronta entrega, que atendam os SLAs de disponibilidade e tempo de manutenção, com condições mais flexíveis de aumento ou redução de escopo, têm sido

os mais procurados”, completa o diretor Comercial da Movicarga. Sidney Matos, da Upload Equipamentos Eireli, acredita que a pandemia estará totalmente sob controle apenas no segundo trimestre de 2021, porém os efeitos na economia já terão sido os piores de qualquer crise que passamos até hoje.



Para **Abreu**, da Fimatec, a busca agora está por reduzir custos, sem perder qualidade e nível de serviço entregue ao cliente, contando ainda com agilidade na entrega

“Os gastos obrigatórios do Governo estão em 94%, e isso dificulta demais acontecer investimentos em infraestrutura. O desemprego deve continuar crescendo no primeiro semestre e o que poderia fazer diferença seria a continuidade do auxílio emergencial, sem ele a economia tenderá a ser negativa também em 2021.”

Papel da locação

Vale destacar também o papel da locação de empilhadeiras dentro da logística depois da experiência da pandemia. Houve mudanças? Makimoto, da Aesa Empilhadeiras, ressalta que as mudanças devem ocorrer especialmente no setor de varejo. De acordo com ele, as grandes varejistas estão buscando ampliar e otimizar os serviços de entrega de mercadoria comprada on-line, com isso o

uso de empilhadeiras de corredor estreito e muito estreito tende a crescer. Assim como a adoção de novas tecnologias para monitoramento da frota on-line, uma vez que, nem sempre, o gestor do contrato estará fisicamente no mesmo local que as empilhadeiras, podendo estar em home office ou no escritório.

“A locação veio pra ajudar as empresas que não precisam investir no maquinário e só se preocupam com sua produção. Isso já vem ocorrendo há quase 30 anos e a cada ano se solidifica e mostra que o objetivo da empresa é não se preocupar com a movimentação de seus produtos, pois sempre vai ter uma empilhadeira disponível para o serviço”, dizem, agora, os representantes da Empilhadril.

A mesma linha de pensamento tem Abreu, da Fimatec. Afinal, segundo ele, a locação só ganha forças com essa nova era. O mercado possui empresas consolidadas que têm o know-how das operações dos mais diversos segmentos, garantindo que não somente serão locadores de empilhadeiras, mas que sabem atuar como consultores logísticos, auxiliando o seu cliente na gestão de custos da sua operação.

Pelo seu lado, D’Elboux, da Elba, lembra que as empilhadeiras ainda são equipamentos essenciais na logística. “No Brasil enxergamos um grande mercado potencial para empilhadeiras e manipuladores, especialmente no mercado de construção civil. Cada vez mais ocorrerá implantação de processos de automação de atividades com redução de mão de obra, especialmente em atividades de movimentação e elevação de cargas.”

Matos, da Upload, também acredita que a locação tende a ser cada vez mais uma tendência, porque o empreendedor necessita de flexibilidade e caixa, e 2020 foi a pro-

va de fogo para demonstrar que a locação é uma grande solução, deixando o empreendedor focar no seu principal negócio.

Já Vaz, da Marbor, ressalta que a crise nos levou à reinvenção e readaptação, a ações produtivas por parte de todos, para os clientes e também para a empresa.

“A importância de um bom parceiro, flexível e que atenda as exigências do cliente, está mais valorizada após essa experiência. A arte de se reinventar, propondo soluções de ganho de produtividade com redução de custos, fideliza e estreita a relação. As empresas de frota própria sentiram essa dificuldade ao se adequarem às mudanças de cenário. O Trade-in, produto onde a Movicarga adquire a frota do cliente e disponibiliza outros equipamentos para locação, é o que tem tido maior procura, exatamente em busca dessa flexibilidade, além dos ou-



Orsoy, da Movicarga: A arte de se reinventar, propondo soluções de ganho de produtividade com redução de custos, fideliza e estreita a relação fornecedor/cliente

tros benefícios da locação que já conhecemos, como custo de ativo, falta de uma gestão especializada do equipamento, além do custo de energia e recursos gastos (ex: o comprador que compra uma nova máquina de produção de USD 1

milhão precisa parar a negociação para comprar uma peça de empilhadeira)”, acrescenta Orsoy, da Movicarga.

Pedro, da Retrak, também fala desta “reinvenção”, destacando que a pandemia mostrou que podemos fazer mais com os recursos que temos. “Muitas empresas, como nós, desconheciam o home office, o trabalho à distância. Hoje, nos tornamos mais eficientes com menos recursos. Vários foram os levantamentos feitos pela Retrak que resultaram em ganho de produtividade para nossos clientes.”

Para Filizzola, da Tradimaq, o legado não será somente na locação, mas sim na consolidação da intralogística como segmento essencial ao bom desempenho logístico de todos os setores, indústria ou serviços. Sem uma eficiente gestão de armazéns, onde os equipamentos de movimentação são os protagonistas, a roda da economia não

/ Perfect Welding / Solar Energy / Perfect Charging



QUALIDADE GARANTIDA
/ 5 anos de garantia

SELECTIVA 4.0



SELECTIVA 4.0

UM SISTEMA DE CARREGAMENTO PARA TODAS AS BATERIAS

gira com o vigor necessário. “Esta experiência acelerou a transformação no setor, provocando as empresas de locação de empilhadeiras a se adequarem rapidamente à nova realidade do mercado que valoriza empresas que geram valor com soluções logísticas 4.0”, acrescenta Savoy, da Viaduto.

Mudanças

Vale destacar também o que mudou no setor de locação de empilhadeiras durante a pandemia, e se estas mudanças vieram para ficar ou são passageiras.

Para D’Elboux, da Elba, o mercado SPOT de máquinas foi afetado de maneira direta devido, inicialmente, à forte redução da demanda e agora em função do crescimento. “Acreditamos que com a pandemia, este é um mercado que continuará crescendo, pois as empresas que demandam este tipo de serviço buscam um fornecedor que tenha ‘na prateleira’ os equipamentos disponíveis para locação quando necessário, sem a necessidade de pagar pelos mesmos quando não houver demanda.”

Já o mercado de contratação fixa – ainda segundo o gestor de Custos e Orçamentos da Elba – sofrerá mudanças. Nunca houve na

história recente da indústria uma pandemia. “De um lado os locadores buscarão mais proteção para garantir a remuneração fixa dos ativos; e de outro, as empresas contratantes desejam pagar pelo equipamento somente quando usarem o mesmo, e com preço bem inferior em relação ao mercado SPOT.”



Pedrão, da Retrak: Ao sinal de crise, o cliente deixa de investir em ativos e prefere o custo variável do serviço de locação de empilhadeiras. O setor é bastante sensível às crises.

Vaz, da Marbor, lembra que a maior e mais produtiva mudança foi a proximidade com os clientes, já que as demandas eram diversas e diferentes. “Entendê-las e entregar soluções foi um grande

aprendizado que ficará em nossos processos.”

A proximidade com o cliente também é apontada por Orsoy, da Movicarga. “Um bom parceiro nunca é deixado para trás.”

Outras mudanças, como o uso da tecnologia (telemetria, por exemplo), vieram para ficar, desde que sejam viáveis – continua o diretor Comercial da Movicarga. A demanda por equipamentos elétricos subiu consideravelmente, seja por conta da questão sustentável, o que seria uma mudança mais permanente, seja pelos aumentos sucessivos no preço do GLP em algumas praças, que criam a oportunidade de mercado, principalmente em operações mais agressivas, com rodagem superior a 500 h/mês.

Considerando que as mudanças mais significativas foram as reduções dos faturamentos para os equipamentos parados, Pedrão, da Retrak, também mostra um estreitamento da relação com os clientes. “Para alguns clientes tivemos equipamentos que só foram faturados para o dia de utilização. Isto permitiu ao cliente adequar o número de equipamentos e reduzir seu custo de frota. São ganhos de produtividade da Retrak para seus clientes que vieram para ficar.”

De fato, para Rubino, da Trax, as mudanças no setor de locação foram mais na forma de redução de quantidade de equipamentos devido à redução de atividade e redução de valores, até uma melhor visão da situação. “Nenhuma mudança estrutural em nossa avaliação foi significativa. A pandemia veio a fortalecer que a locação é melhor do que comprar equipamentos.”

“Mudou a visão de que os contratos não podem ser revistos, precisando demonstrar flexibilidade. Vimos locadores perdendo negócios porque não quiseram ser flexíveis”, completa Matos, da Upload. 



Feiras e congressos virtuais, como a Expo Logweb W6connect, ganham espaço em 2021

As restrições de mobilidade impostas pelo coronavírus mudaram radicalmente o setor de eventos corporativos, fazendo com que webinars e palestras virtuais dos mais variados temas se multiplicassem.

Claro que nada substitui os encontros presenciais, mas a realidade não vai mudar tão cedo. Estima-se que a vacinação no Brasil possa levar quase um ano para garantir a imunização da população.

Enquanto isso, o mais seguro é participar de eventos virtuais, que têm como outras vantagens evitar deslocamentos e custos de viagens, sem falar na comodidade de poder estar em qualquer local, o que contribui para o maior engajamento do público.

Por isso, a forma ideal de conhecer os melhores produtos e serviços do mercado logístico e ter acesso a conteúdo atual e relevante sobre o setor é participar da Expo Logweb W6connect – Feira e Congresso Virtual de Logística. O evento, considerado o mais importante da área, acontece de 8 a 10 de junho de 2021, em uma plataforma digital completa que oferece um excelente espaço para negócios e networking.

Feira

A feira virtual é o espaço perfeito para os expositores apresentarem soluções práticas para prospects de alto nível das maiores e melhores indústrias do país. E para os profissionais do setor, é a oportunidade ímpar de conhecer os



Logweb W6connect

melhores fornecedores do mercado e aprimorar seus processos logísticos.

“Os estandes serão virtuais, com possibilidades reais de negociações e networking, assim como em uma feira presencial. Os participantes terão a opção de solicitar videochamada com um expositor ou conversar pelo chat”, explica Valeria Lima, presidente do ILOG – Instituto Logweb de Logística e Supply Chain, uma das organizadoras do evento.

Segundo ela, os maiores benefícios da Expo Logweb W6connect são a interatividade, a oportunidade de conhecer novos produtos e serviços e fazer negócios em um ambiente seguro.

Os setores em destaque são: transportes, intralogística, armazenagem, equipamentos, tecnologia, terminais de carga, portos, embalagens, seguro de carga e condomínios logísticos.

Congresso

Logística na cadeia do frio, gestão de fretes, transformação digital na operação de transportes, indicadores SLA, compliance, automação de Centro de Distribuição,

logística reversa, RFID na gestão de estoque, processo Lean e machine learning. Estes são alguns dos temas dos cases que serão abordados pelos 18 palestrantes já confirmados. Entre eles estão executivos de alto nível de empresas como Kemira, Pierre Fabre, Schindler Group, Promofarma, Ambev, DIA Brasil, Bayer, BAT e Reckitt Benckiser.

“A Expo Logweb W6connect é uma oportunidade de ouro para se inspirar, além de poder conversar com os executivos-chave desses processos. Esse é um importante passo para tornar sua empresa cada vez mais competitiva e alinhada com as melhores práticas do mercado”, destaca Loran Mariano, Managing Director da W6connect, empresa de mídia e eventos B2B, com sede em Londres, que também é uma das organizadoras do evento.

Para saber como participar – seja expositor, patrocinador, palestrante, congressista ou visitante – basta acessar o site www.feiravirtual-delogistica.com.br. A visitação à feira é gratuita, mediante registro. Para o congresso, valores promocionais por tempo limitado. 

Mercado de Cosméticos, Perfumaria e Higiene Pessoal aquecido motiva busca por diferenciais logísticos

Transportadoras e Operadores Logísticos que atuam no segmento precisam se reinventar, buscando a especialização em entregas menores e mais rápidas. O grande mote do momento é a digitalização, com foco em e-commerce, omnichannel e business intelligence.

“O mercado brasileiro de cosméticos, perfumaria e higiene pessoal continua em franca evolução, mesmo com o fator da epidemia, vivenciado em 2020.” É com esta frase, de Paulo Falanga, diretor executivo da MXP Multimodal, que começamos esta matéria especial. Vale lembrar que o Brasil é o quarto maior mercado de beleza e cuidados pessoais do mundo, segundo o provedor de pesquisa *Euromonitor International*.

Recentemente, a ABIHPEC – Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos realizou seu encontro anual para fazer um balanço do mercado, além da pro-



Falanga, da MXP Multimodal: “O incremento enorme nas vendas online exigiu dos transportadores mais expertise com relação à carga fracionada”



Ruz, da DHL Supply Chain: “Um dos nossos focos será a intralogística, com a adoção, por exemplo, de esteiras automáticas para carga e descarga”

jeção do cenário pós-pandemia. Um dos estudos apresentados foi da Mintel, agência de inteli-

gência de mercado. De acordo com a pesquisa, 67% dos brasileiros afirmam que o bem-estar



mental se tornou a maior prioridade nos últimos meses. Os resultados também apontam que 93% relatam ser importante cuidar da aparência, com o intuito de manter o bem-estar físico e mental; 36% estão interessados em produtos de beleza e cuidados pessoais que ajudem a aliviar a ansiedade e o stress; e 29% afirmam ter interesse nos produtos que proporcionam mais energia. Esses números mostram a oportunidade de crescimento do setor.

Em relação ao que mudou na logística em função da pandemia, o diretor executivo da MXP Multimodal aponta que as operações de transferências entre plantas e Centros de Distribuição pouco mudaram. Porém, as operações diretas com os consumidores cresceram substancialmente e, com elas, a complexidade e a necessidade de investimentos para suportar a nova demanda.

“Devido ao distanciamento social, houve um incremento enorme nas vendas online, o que exigiu dos transportadores mais expertise com relação à carga fracionada. Devido à sua conveniência, essa modalidade de venda já se tornou uma nova tendência nas transações comerciais”, complementa Falanga.

Para ele, esse “novo normal” tende a se intensificar em 2021, fazendo com que as empresas de logística se reinventem, buscando a especialização em entregas menores e mais rápidas. “Vale destacar que isso também acarretará no crescimento dos custos com logística, porque o que até recentemente era absorvido pelos consumidores, que iam às lojas e aos shoppings centers, levando eles mesmos a mercadoria adquirida, agora precisará ser equalizado pelos fabricantes e transportadores.”

A aposta do mercado

Apesar da instabilidade inerente a momentos como o que estamos vivendo, a expectativa da DHL Supply Chain é que o setor continue aquecido, principalmente pela mudança dos hábitos dos consumidores, conforme revela o diretor de operações, Leonardo de Araujo Ruz.



Ronaldo, da FM Logistic:

“Entramos na era da transformação digital, os OLS que não fizeram parte desse cenário se tornarão obsoletos em pouco tempo

“Desta forma, para os Operadores Logísticos, cresce a competição e a necessidade de se diferenciar. Por isso, estamos investindo muito em inovação, tecnologia e business intelligence, de forma a manter nosso nível de serviço e eficiência. Um dos nossos focos será a intralogística, com a adoção, por exemplo, de esteiras automáticas para carga e descarga”, conta.

A FM Logistic do Brasil também tem apostado nisso, segundo seu presidente, Ronaldo Fernandes da Silva. “Entramos na era da transformação digital, da inovação, da digitalização de todos os processos. E isso não tem mais volta. Os OLS que não fazem parte desse cenário se tornarão obsoletos em pouquíssimo tempo. Com operações multiclientes, conseguimos absorver muito

mais variações do que um CD dedicado, por exemplo, além de disponibilizar informação real e visibilidade total dos processos realizados”, ressalta.

Para a empresa, esse segmento apresenta um crescimento anual de mais de dois dígitos. “Não verificamos mudanças com relação à pandemia por já se tratar de um mercado potencial nos nos-



Para **Costa**, do Grupo Troca, o maior desafio é manter a operação com controle de processo, treinamento, rastreo e confiabilidade das informações

“Desta forma, para os Operadores Logísticos, cresce a competição e a necessidade de se diferenciar. Por isso, estamos investindo muito em inovação, tecnologia e business intelligence, de forma a manter nosso nível de serviço e eficiência. Um dos nossos focos será a intralogística, com a adoção, por exemplo, de esteiras automáticas para carga e descarga”, conta.

Para 2021, o planejamento da FM Logistic contempla investimentos em e-commerce, omnichannel e transporte. “O grande mote do momento é a digitalização, ou seja, o input de tecnologia avançada nos processos não apenas para realizar uma transformação digital, mas uma mudança completa nos negócios.”

Por sua vez, Luis Alberto Costa, diretor-executivo do Grupo Troca Logística, salienta que em um cenário adverso, empresas organizadas possuem um maior colchão financeiro para atravessar crises como esta, utilizar o tempo para qualificar a operação e aproveitar oportunidades que se abrem no processo.

No caso do Grupo Troca, nos primeiros seis meses de pandemia, foi registrado um significativo

crescimento do canal Farma e Químicos, que engloba insumos, medicamentos, perfumaria e higiene, em detrimento de segmentos que sofreram mais com as paradas impostas pelo poder público e de consumo refreado da população.

“Acreditamos que hábitos de higiene mais rígidos e frequentes, incorporados agora ao comportamento deste novo consumidor, irão manter o aquecimento de um mercado que, mesmo antes da pandemia, já assumia índices importantes de crescimento anual”, opina Costa.

Com a flexibilização crescente das regras de restrição de mobilidade e a expectativa de no primeiro trimestre de 2021 termos uma parcela da população sendo vacinada, a Argius Transportes espera incremento de 8% a 15% no volume operado em 2021, recuperando os volumes movimentados em 2019.

“Este ainda será um ano de muitos desafios, ajustes e atenção com os detalhes, pois estas condições serão os diferenciais das empresas, aliadas à flexibilidade e agilidade nas decisões”, expõe Marco Antonio Belleza, gerente de Negócios.

Acreditando no crescimento, ele conta que a Argius está aumen-

tando o quadro comercial, visando à ampliação dos negócios, oferecendo maior diversificação de serviços logísticos, tais como operações de armazenagem, crossdocking, área para coworking, distribuição dedicada, projetos logísticos e necessidades customizadas para cada cliente.



Trajano, da Solucion, espera a manutenção do alto volume de transporte de produtos de higiene e desinfecção, consequência da nova cultura

De incertezas a esperança

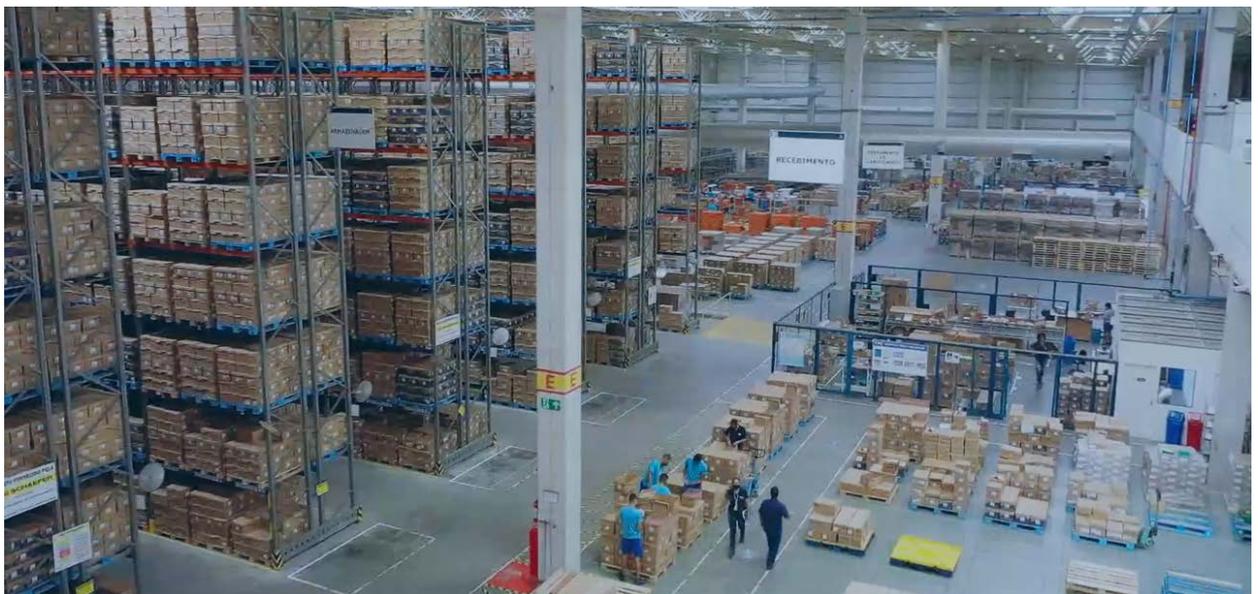
O ano de 2021 está cheio de incertezas, mas no geral, a migração para e-commerce está acontecendo em praticamente todos os segmentos, como observa Bárbara Calderani, diretora da

Rodomaxlog Armazenagem e Logística. “A busca por trazer as informações o mais rápido possível, junto com uma logística inteligente, deve ser o mote deste ano.”

Segundo Marcelo Silva, gerente comercial do Grupo Mirassol, a empresa crê que haverá um crescimento acentuado devido à falta de materiais nos últimos meses. “O volume de estoque de segurança das empresas deve aumentar de 20% a 30%, o que irá gerar aumento na movimentação logística como um todo.”

Para 2021, espera-se a manutenção do alto volume de transporte de produtos de higiene e desinfecção, consequência da nova cultura a ser deixada como legado pela pandemia, além de exigências de adequação técnica e licenciamento. É o que acredita João Trajano, diretor de operações da Solucion Logística.

Trabalhando com base nas informações fornecidas pelos clientes, a TPC Logística Inteligente está otimista em realizar, no mínimo, o mesmo de 2020, em vista das incertezas ainda presentes e atreladas à pandemia. “Qualquer tipo de investimento neste momento requer um crivo bem mais aprofundado, evitando qualquer risco de não atingir o esperado em 2021”, aponta Wesley Fer-



reira Andreoti, gerente geral da empresa.

A esperança, na Velten Logística e Transporte, é que, com a chegada da vacina, o mercado se aqueça e volte no mínimo aos níveis antes da pandemia, buscando compensar as perdas geradas por todo o caos na economia e na saúde pública, observa o diretor-presidente, Marcio Schelmam Velten.

Cuidados específicos

O segmento de Cosméticos, Perfumaria e Higiene Pessoal diferencia-se dos demais pelo aumento no fracionamento na produção de p-number e também pelo valor agregado do produto, que requer itens de segurança, como monitoramento, rastreamento e escoltas. É o que explica Marcelo, do Grupo Mirassol.

O segmento também exige licenças específicas, tais como o Selo de permissão da Anvisa para transporte, manuseio e estocagem, lembra Costa, do Grupo Troca Logística. Para poder transportar este tipo de carga, há uma série de regras e protocolos a serem seguidos, tanto para preservar cargas sensíveis e promover as entregas de materiais mantendo sua integridade e validade, quanto para prevenir impactos ambientais no processo.

“Avarias podem ser causadas por manuseio errôneo por equipes mal treinadas ou mesmo acondicionamento de carga fora de critérios exigidos, impactando toda a cadeia”, acrescenta.

Falanga, da MXP Multimodal, diz que a regularização do setor também desencadeia outras demandas, como controle de temperatura no armazém. “Produtos cosméticos, assim como medicamentos e alimentos, podem ter sua formulação prejudicada se não forem armazenados da maneira certa”, conta. Por isso

a importância do treinamento específico dos colaboradores envolvidos na operação, como adiona Bárbara, da Rodomaxlog.

Para Andreoti, da TPC, o principal diferencial deste segmento está na relação próxima com os consumidores finais. “Por isso é preciso ter cuidados especiais com os pedidos, pois cada um



Andreoti, da TPC: “Qualquer tipo de investimento neste momento requer um crivo mais aprofundado, evitando qualquer risco de não atingir o esperado”

representa o ‘ganha pão’ de uma pessoa. Ao não entregar no tempo esperado e com a devida qualidade, podemos comprometer o seu orçamento. É uma responsabilidade diferente”, destaca.

Desafios

Uma das principais dificuldades da logística deste setor é a defasagem dos fretes, devido ao produto de cubagem muitas vezes elevada e com valor de venda baixo, dificultando a negociação com os embarcadores. “Com a concorrência desleal, ficamos presos em leilões, vencidos por quem cobrar menos. Entendo que devemos trabalhar para ter preços competitivos, mas dificilmente teremos preço baixo com excelência em 100% tendo concorrentes que não praticam a mesma qualidade”, expõe Schelmam, da Velten.

O desafio do Grupo Mirassol é aumentar a participação do Operador Logístico no planejamento inicial do cliente (compras de matérias primas, embalagens, etc.), criando sinergias para que o Operador não seja um simples prestador de serviços.

“Outro desafio é nos adequarmos à nova regra de trabalho



Schelmam, da Velten, conta que uma das principais dificuldades da logística deste setor é a defasagem dos fretes, devido à cubagem elevada

em home office. Os clientes com operações terceirizadas têm mais facilidade nessa gestão à distância. Já nós, Operadores, estamos buscando caminhos para também nos ajustar. Para o segmento de cosméticos, perfumaria e higiene pessoal, o custo logístico também é um grande diferencial, pois as empresas do setor terceirizam grande parte de sua produção fora de sua fábrica”, acrescenta Marcelo.

Para Costa, do Grupo Troca Logística, um dos aspectos que precisam ser mantidos é a rigidez no cumprimento de protocolos de manuseio e transporte, incluindo prazos de entrega dos itens mais sensíveis. “E, neste sentido, o maior desafio é manter a operação com controle de processo, treinamento, rastreamento e confiabilidade das informações, deixando sempre o canal de conduta

transparente e comprometido com o cliente”, expõe.

Variação de temperatura nas diversas regiões do Brasil, precariedade de estradas, tempo curto para escoar os produtos, Custo Brasil de transportes, deficiência de profissionais e de veículos são alguns dos desafios logísticos citados por Falanga, da MXP Multimodal.

Na lista de Bárbara, da Rodomaxlog, estão a necessidade de ter um PGR (Plano de Gerenciamento de Risco) bem feito e cumprido à risca, bem como a qualidade e a velocidade das informações, coletas e entregas.

Exigências

A logística do setor exige de OLS e transportadoras melhora na capacitação dos empregados de uma maneira geral, desde o ajudante que descarrega o caminhão até o diretor da empresa. “Esse mercado tem por exigência controles maiores, e os sistemas de tecnologia fazem toda a diferença”, conta Marcelo, do Grupo Mirassol.

Algumas das principais especificações da indústria farmacêutica e cosmética, por exemplo, são prazos acordados, treinamento de equipe nas etapas de manipulação dos itens, flexibilidade e agilidade, alta performance operacional e confiabilidade das informações.

É o que diz



Costa, do Grupo Troca Logística. Segundo Falanga, da MXP Multimodal, Operadores Logísticos e transportadores vivem constantemente a maratona de se reinventar, adequando depósitos e veículos para esta realidade. Muitos veículos precisam de controle de temperatura e, em várias situações, de baús com refrigeração



Bárbara, da Rodomaxlog:

“O ano de 2021 está cheio de incertezas, mas a migração para o e-commerce está acontecendo em todos os segmentos”

para viagens mais distantes e em regiões mais quentes.

“Vale destacar também a necessidade de motoristas com o curso de MOPP (Movimentação de Produtos Perigosos), obrigatório para condutores de veículos que realizam o transporte de produtos perigosos. Mas MOPP para cosméticos? Sim. Por exemplo, o transporte de frasco de desodorantes em aerosol já demanda esse treinamento ou habilitação”, conta.

Bárbara, da Rodomaxlog, salienta que como é um transporte que exige licença específica da ANVISA, demanda controle de suas licenças, cumprimento das regras estabelecidas, espaços específicos e colaboradores engajados.

Em razão dos prazos cada vez mais curtos, é preciso

ter organização e controle em tempo real. “Em tempos nos quais a tecnologia está em nossas mãos, a informação não pode ser diferente”, complementa Schelmam, da Velten.

Terceirização

Grande parte das empresas brasileiras terceirizam suas atividades logísticas em busca de maior eficiência operacional e redução de custos e investimentos em ativos. De acordo com Costa, do Grupo Troca Logística, a expectativa para os próximos anos é de que quase metade das indústrias no Brasil amplie a terceirização de atividades logísticas devido, principalmente, ao seu crescimento orgânico.

“Isso se deve, em muitos casos, ao amadurecimento e qualificação dos Operadores Logísticos, que conquistam qualidade e ampliam a confiabilidade para que seus líderes e executivos pensem em cada vez mais terceirizar suas remessas para se concentrar no que é preciso: a produção e a qualificação de seus processos e produtos”, expõe.

A terceirização é uma tendência da empresa de cosméticos, a exemplo do que vem ocorrendo com companhias de outros segmentos, comenta Falanga, da MXP Multimodal. “O ‘compartilhamento’ de frete através da terceirização é, ao meu ver, uma alternativa bastante efetiva e rentável utilizada pelas empresas.”

Ruz, da DHL Supply Chain, salienta que a logística do mercado de HPC é bastante trabalhosa, caracterizada por grandes volumes, alta frequência e a atenção a normas sanitárias. Isso torna a operação logística bastante complexa, o que demanda tempo e conhecimento.

“Logo, terceirizar permite que o cliente foque seus esforços em seu core business e delegue a

Yamá: Com a palavra, o embarcador

A Yamá Cosméticos é uma empresa nacional que oferece mais de 200 produtos para beleza e bem-estar. Seu Centro de Distribuição próprio fica em Cotia, SP, com 22.000 m². Já o CD de Guarulhos, SP, é locado e atua como apoio operacional, funcionando em cross docking, com mais 2.800 m².

Leandro Cosmo de Souza, especialista de Transporte e Frete, revela que são utilizados em média 9 veículos, diariamente, para coleta de mercadorias. O ponto de origem e coleta para distribuição na região Sudeste é em Guarulhos. Já para distribuição nas demais regiões do Brasil, é utilizado o CD de Cotia. A maioria é carga fracionada.

As transportadoras parceiras da marca são Tecmar, Evidência, Mira, TSV, Bedin-Panex, Minuano, Leofran, EJF e Plimor. Além do transporte rodoviário, a Yamá utiliza o modal aéreo, mas apenas em casos extremamente urgentes, quando existe a demanda de reposição rápida. Segundo Souza, os maiores desafios logísticos enfrentados pela empresa são encontrar transportadoras com as licenças necessárias para o transporte de cosméticos (ANVISA e AFE) e também garantir a integridade dos produtos transportados desde a fábrica até o cliente final.

Para resolver a questão das transportadoras, o entrevistado diz que o grande dificultador está no leque de opções, que diminuiu muito. “As exigências dos órgãos regulamentadores e o alto valor envolvido afastam as transportadoras, e as poucas que têm acabam embutindo o investimento nos valores de fretes, de uma forma geral, tornando o segmento de cosméticos mais caro para



Segundo Souza, entre os desafios logísticos está encontrar transportadoras com as licenças necessárias para o transporte de cosméticos

transportar”, observa. Uma solução, de acordo com Souza, é prospectar o maior número de transportadoras e negociar entre elas para garantir a melhor tabela de preços disponível.

Já para assegurar a integridade dos produtos, ele ressalta que a Yamá está em constante desenvolvimento de melhorias em suas caixas. Devido à escassez de papelão no mercado, a empresa adotou, em novembro passado, o shrink nos produtos envasados. “Aliados a essas mudanças, temos o cuidado redobrado na coleta dos materiais, usando canaletas para proteger laterais das caixas e filme stretch em toda a carga. Pedimos às transportadoras que garantam este padrão na viagem até as filiais de destino.”

Souza diz que o principal diferencial da logística no segmento de cosméticos, perfumaria e higiene pessoal está na qualidade do serviço prestado e, conseqüentemente, no prazo de entrega. “O mercado de cosmético é muito competitivo. O atraso na entrega pode im-

pedir o produto de chegar primeiro nas gôndolas dos clientes, perdendo espaço para o concorrente e rotatividade na venda. Desta forma, é muito importante entregar com o lead time mais junto possível. Cobramos isso constantemente das transportadoras com as quais trabalhamos”, salienta.

Sobre os desafios da quarentena, conta que, além das questões sanitárias, como obrigatoriedade do uso de máscara e higienização constante das mãos, a questão do e-commerce tornou-se realidade dentro da companhia. “A pandemia e o fato de cada vez mais pessoas comprarem pela internet direcionaram os esforços para venda e divulgações nessa plataforma.”

O especialista de Transporte e Frete da Yamá acredita que essas mudanças vieram pra ficar. “Os consumidores estão cada vez mais adeptos às compras online e, com os investimentos dos fornecedores, tornou-se um caminho sem volta.”

Entre as novidades da empresa, Souza cita a implantação, em 2020, do TMS da TOTVS (GFE – Gerenciador de Frete Embarcador), que gerencia 100% das entregas junto às transportadoras via troca de arquivo EDI. “Isso possibilita entregar como diferenciais o monitoramento das entregas e o feedback ágil nas respostas aos clientes.”

Por fim, ele revela que a Yamá colocou em andamento o projeto de criação dos painéis de controle da logística/transporte via ferramenta Power BI (demonstrando os principais indicadores). “A intenção é termos a informação em tempo real para ajudar na tomada de decisão”, encerra.

operação logística a um parceiro com experiência desta e outras indústrias, mão de obra qualificada e possibilidade de embarcar mais tecnologia. Com isso, gera melhor qualidade, sinergia, escala e, principalmente, otimização de custos”, conta.

Ele ainda ressalta que os volumes movimentados de HPC no Brasil são muito grandes. “Por isso, terceirizar com um Operador especializado propicia o compartilhamento de estruturas de armazenagem, equipe e até da malha de transporte, o que reduz custos e aumenta a frequência e a agilidade das entregas”, acrescenta o diretor de operações da DHL Supply Chain.

Com a modernização da legislação que trata sobre as terceirizações, cria-se um ambiente mais seguro para as empresas trabalharem e optarem pela melhor forma de execução de suas atividades, opina Bárbara, da Rodomaxlog.

“Vimos grandes players de mercado abrindo franquias para alavancar suas operações, gerando oportunidades para empreendedores. É uma tendência natural a abertura de pequenos galpões a

até veículos com estruturas para receber produtos e realizar entregas, trazendo toda a logística mais próxima de embarcadores e clientes”, diz.

Segundo Schelmam, da Velten, a tendência é cada vez mais terceirizar por dia, hora, minutos. Não tem mais como ficarmos presos a custos fixos enquanto a deman-



Segundo **Marco**, a Argjus Transportes acredita em um incremento de 8% a 15% no volume operado em 2021, recuperando os volumes movimentados em 2019

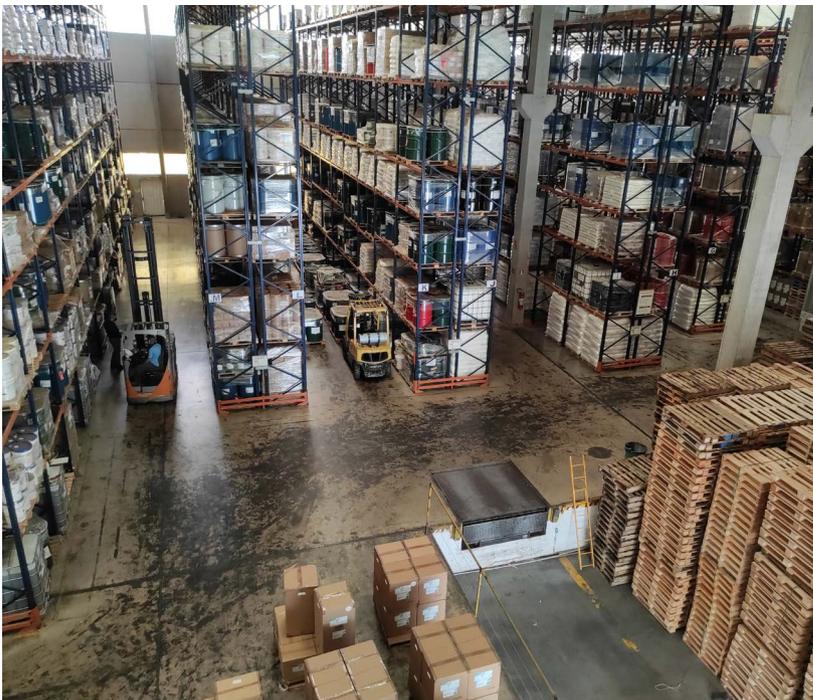
da cai ou sobe. “Precisamos ter flexibilidade de contratar e ser contratado sem dificuldades burocráticas que só travam a economia.”

Ele lembra que empresas de commodities são as que mais terceirizam seus serviços, porque preferem se preocupar com produção, venda e qualidade do produto final. “Os trabalhos paralelos gerados pelo seu core business são essenciais, mas não há necessidade de serem administrados por eles, podem ser feitos por outras empresas especializadas em tal atividade.”

Como estratégia de redução de custos, muitas empresas, devido à pandemia, voltaram o seu olhar crítico para a avaliação de custos de cada departamento. “Isolando os custos logísticos de uma estrutura dedicada, em alguns casos, e dependendo da volumetria operada internamente, pode ser mais econômico utilizar a estrutura de um Operador Logístico, pelo conceito de compartilhamento de custos aplicados pelo segmento”, explica Marco, da Argjus.

Como melhoria de performance e atendimento de clientes, muitas empresas, visando aumentar seu marketshare, estão buscando alocar seus estoques mais próximos de seus principais pontos consumidores ou key accounts, para reduzir custo e tempo de entrega.

Como planejamento fiscal, o segmento de cosméticos, perfumaria e higiene pessoal também vem passando por um processo de terceirização da atividade produtiva, com a empresa encomendante do produto se posicionando como uma distribuidora, reduzindo custos operacionais e fiscais sobre seus produtos. “Destá forma, a encomendante pode operar com uma filial dentro de um Operador Logístico, compartilhando custos de escritórios, tendo a operação de gestão de estoques, separação de pedidos e transportes totalmente terceirizada.” TCGweb



Peso e volumetria da carga tornam o manuseio delicado no setor de papel e celulose

Além disso, é preciso manter todo o local limpo e o ambiente arejado, evitando contaminações e umidade, bem como contar com equipamentos em perfeito estado de conservação e manutenção, sem vazamentos de óleo.

Diversas particularidades diferem o segmento de papel e celulose de outros, desde a logística necessária para produção e escoamento da madeira até a produção e a distribuição do produto acabado.

A operação na área florestal exige do transportador conhecimento técnico muito amplo, além de pessoas extremamente capacitadas tecnicamente. É necessário também um enorme planejamento logístico, que facilite o escoamento da madeira a partir das fazendas de plantio até as fábricas, buscando sempre menor custo e maior produtividade.

Outro diferencial é o ciclo de produção da matéria prima que, no caso de eucalipto e de pinus, chega próximo a 10 anos. Ou seja, demanda uma logística bastante

ampla, com áreas distantes para garantir o giro de produção da madeira. Além disso, por se tratar de um ciclo tão longo, é preciso alto investimento, desde o plantio até a preparação das vias. Todos esses detalhes foram dados por Flávio Cunha Souza, supervisor de Projetos Logísticos da Expresso Nepomuceno.

Luiz Faria, gerente comercial corporativo do Grupo Mirassol, também dá a sua contribuição, ressaltando que a empresa tem experiência no transporte da madeira (toras de eucalipto) da fazenda até a planta fabril, no transporte da madeira picada, da celulose e do papel, em suas diversas formas (bobinas, resmas, A-4, para higiene pessoal etc.). “Cada uma tem uma característica diferente”, conta.

No transporte da madeira, por exemplo, em toras ou picadas, são utilizados veículos específicos. Além do básico, como um rigoroso processo de check list, com limpeza e higienização dos equipamentos, é necessário considerar forração, cintas suficientes, catracas fixas e deslizantes, cantoneiras de amarração de madeira e de papelão, bem como cuidados com a impermeabilização do equipamento.

O transporte do papel também requer cuidados. Manter todo o local limpo e o ambiente arejado, sem contaminações e umidade, são requisitos imprescindíveis em todas as etapas da cadeia. “Por outro lado, os equipamentos de manuseio precisam estar em perfeito estado de conservação e manutenção, sem



vazamentos de óleo. E os clamps, garfos e bobineiras devem estar limpos e sem ferrugem, para que o produto chegue de forma intacta ao destino final”, detalha Faria. Devido ao peso e à volumetria da carga, o manuseio é delicado, complementa Anderson Perez, gerente comercial da Alfa Transportes. “O material é nobre e deve estar livre de qualquer tipo de agentes, como óleo, água e outros que possam danificá-lo.”

Desafios

Para quem opera nesse setor, há inúmeros desafios, como elenca Souza, da Expresso Nepomuceno:

- A topografia, o relevo e o tipo de solo, com vários pontos com acíves e declives acentuados, exigem maior conhecimento técnico dos envolvidos e uso de equipamentos específicos e adequados a cada realidade e tipo de operação;
- É preciso encontrar uma melhor logística de operação para cada relevo, levando em consideração fatores climáticos, como excesso ou até mesmo falta de chuvas, interferências externas, como tráfego por comunidades e restrição de trânsito, que dificultam toda a cadeia de abastecimento;
- É fundamental a manutenção do alto nível de serviço, para manter a competitividade no setor;
- Devido aos inúmeros riscos envolvidos, é preciso manter a gestão segura e eficiente da operação;
- Realizar o abastecimento contínuo de suprimento nas fábricas, sem interrupções, envolve uma gestão monitorada 24h por dia e 7 dias por semana, com tecnologias embarcadas nos equipamentos, que possibilitam o acompanhamento online de toda a movimentação e possíveis ocorrências em toda a cadeia de suprimento. De fato, existem desafios diferentes em cada processo da logística.



Faria, do Grupo Mirassol, conta que é preciso investir em mão de obra especializada, com rotina de treinamento específica para garantir a qualidade do produto em seu manuseio e, principalmente, preservar a segurança e a saúde de todos os envolvidos no transporte. Quando se fala da carga em toras, por exemplo, os equipamentos devem ser de alta performance, com manutenção constante. Na fazenda, é preciso garantir todo o suporte técnico para manutenção e abastecimento dos veículos. Na lista de desafios de Van Eric, coordenador de logística da Carvalho – Transportes Carvalho estão os cuidados para mitigar perdas por avarias x baixos fretes, além da concorrência. “E reduzir os gargalos gerados com o aumento da produção no setor”, acrescenta Gerson Gruba Pereira, gerente de novos negócios da Transportes Della Volpe.

Exigências

O segmento de papel e celulose exige expertise e know how aprimorados para lidar com suas inúmeras particularidades. “A mão de obra é parte fundamental do processo e é preciso ser especia-



Perez, da Alfa Transportes:
“O material é nobre e deve estar livre de qualquer tipo de agentes, como óleo, água e outros que possam danificá-lo”

lista nesse tipo de logística. Além disso, deve-se entender as dinâmicas de escala para manter a operação contínua, respeitando as condições de jornada previstas na nossa legislação”, conta Souza, da Expresso Nepomuceno. Os OLs que atuam nesse segmento precisam dispor de equipamentos pesados e preparados para esse tipo de operação, com tracionamento 4x4 Off Road, sistemas de freios ABS e EBS e o que há de melhor em tecnologia e

potência. “Exige também estrutura e capacidade de gestão da manutenção dos equipamentos para que suportem as condições adversas e severas de operação, além da renovação contínua de frota”, complementa o supervisor de Projetos Logísticos da Expresso Nepomuceno.

Alto desempenho para manter os volumes de inbound da fábrica. No outbound, flexibilidade de equipamentos para atendimento de diferentes clientes (regiões e características de recebimento). É o que expõe Faria, do Grupo Mirassol.

Prazos competitivos, malha de atuação ampla para distribuição, menor nível de avaria e informações em tempo real de qualidade são sempre fundamentais, comenta Perez, da Alfa Transportes.

“O setor exige grande capacidade operacional para volume de transporte com eficiência, muitos cuidados e, para evitar avarias, requer fretes muito otimizados”, expõe, por sua vez, Eric, da Carvalhão.

As transportadoras e os Operadores Logísticos devem ter maior especialização, focando em atividades específicas (in-

bound, outbound, MRO, armazenagem, etc.), adiciona Pereira, da Della Volpe.

Terceirização

A terceirização é uma tendência cada vez mais forte entre as empresas de papel e celulose em todo o país, principalmente entre as maiores do segmento,



Eric, da Carvalhão: “O setor exige grande capacidade operacional para volume de transporte com eficiência, muitos cuidados e fretes otimizados”

garante Souza, da Expresso Nepomuceno.

O mercado de papel e celulose é bastante amplo no Brasil, com inúmeras oportunidades e vem projetando grandes investimentos voltados para melhoria e expansão da produção.

Para Faria, do Grupo Mirassol, praticamente todas as empresas mantêm foco muito grande na

terceirização das diversas etapas, pois é o modelo mais econômico, inteligente e estratégico. “Estamos otimistas com o crescimento previsto para 2021.” Perez, da Alfa Transportes, lembra que ter a própria logística envolve não apenas adquirir veículos, mas também ter mão de obra especializada, sistema de gestão, seguro e fazer a manutenção de veículos. “Tudo isso, em longo prazo, implica em altos custos que, se levados em conta, tornam a logística própria inviável, sendo a terceirização muito mais vantajosa.”

Transformações

Assim como diversas indústrias tiveram mudanças em seus negócios, o mesmo aconteceu com a logística da indústria de papel e celulose devido à pandemia. “Uma parte dessa carga mudou, ficou mais fracionada. Talvez pelo fato de uma enorme quantidade de pessoas estarem em home office e não manterem os níveis de estoque das empresas convencionais”, expõe Faria, do Grupo Mirassol.

De acordo com Souza, da Expresso Nepomuceno, houve uma demanda crescente durante a pandemia por papel e celulose, para produção de insumos, como máscaras e embalagens de proteção, além do aumento significativo nas exportações, devido à alta no dólar em relação à moeda nacional.

Sobre mudanças na reposição de mercadorias, Eric, da Carvalhão, diz que com o fim da pandemia e o período de final de ano, quando, historicamente, já ocorre aumento no volume, reposição e atendimento acabaram competindo com outros segmentos. “O perfil da carga mudou para embalagens destinadas à área alimentícia”, acrescenta. Logweb



Regulamentação, muitos itens e controle de temperatura fazem parte da complexa logística hospitalar

Por conta disso, especialização e tecnologia têm sido cada vez mais exigidos dos provedores de serviços logísticos, como softwares dedicados, robotização, automação, processos específicos e customizados.

A logística hospitalar abrange todo o fluxo de materiais, equipamentos e medicamentos utilizados para atendimento aos pacientes em uma instituição de saúde. Neste sentido, o atendimento humanizado e o entendimento dos requisitos destas operações se mostram fundamentais para o sucesso das atividades. Com vidas, não se brinca.

É com essa explicação, de Mauro Henrique Pereira, CEO da BX Log Healthcare, que iniciamos esta matéria sobre um importante segmento de mercado que, diante da realidade em que vivemos, vem exigindo cada vez mais especialização e rapidez nos processos.

A mais recente novidade que envolve o setor é a entrada em vigor, em março deste ano, da RDC Nº 430/2020, da Anvisa, que dispõe sobre as boas práticas de distribuição, armazenagem e transporte de medicamentos. Todos esses processos logísticos devem seguir as temperaturas especificadas no registro sanitário de cada medicamento. “Isso quer dizer que até o remédio que temos em casa para dor de cabeça, por exemplo, terá de ser armazenado e transportado em temperatura ambiente, entre 15°C e 25°C”, explica Renata Faria Maia, farmacêutica responsável técnica da Tora Recintos Alfandegados.



De acordo com **Pereira**, da BX Log, o sucesso dessa operação depende de equipe treinada, infraestrutura e frota adequadas, entre outros fatores

Com isso, as empresas precisam se especializar e ter equipamentos e mão de obra qualificados para trabalhar com esse seu perfil de carga. As câmaras e os caminhões têm de passar por processos de verificação térmica durante as diferentes estações do ano para garantir a temperatura adequada do produto.

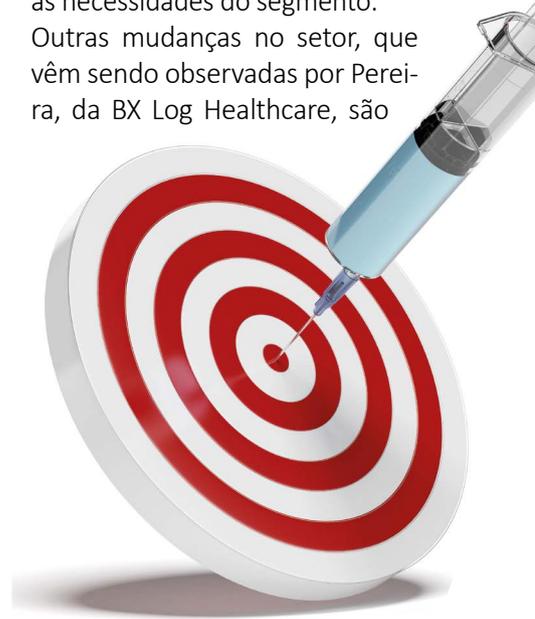
Outro ponto importante é com relação ao uso de sistemas passivos, como a caixa térmica, muito utilizada também no transporte de vacinas. Isso exige ainda mais profissionais com qualificação técnica para evitar que a carga sofra com a adversidade de temperatura ambiente.

Segundo Marcia Alvarenga, CEO da Memfs Transportes e Logísti-

ca, a principal mudança que esta norma traz é a uniformização do armazenamento até o transporte, com a implementação de um sistema de qualidade autônomo e atuante, exigindo maiores controles das atividades e seus pontos sensíveis. “No ramo de transporte, é a principal e a mais completa legislação publicada”, salienta.

As exigências regulamentais deste segmento aumentam ao passo que a indústria intensifica o controle sob a logística de transporte, observa Guilherme Picolli, diretor comercial da CCA Express – Caxias Cargas Aéreas. “Neste sentido, é muito importante que o operador acompanhe as atualizações divulgadas, principalmente pela Anvisa, para estar sempre adequado às necessidades do segmento.”

Outras mudanças no setor, que vêm sendo observadas por Pereira, da BX Log Healthcare, são



melhoria tecnológica de embalagens para transporte e equipamentos de controle, bem como maior exigência de qualidade e gestão da informação por parte dos embarcadores, uma vez que a rastreabilidade de todo o processo precisa acontecer em tempo real.

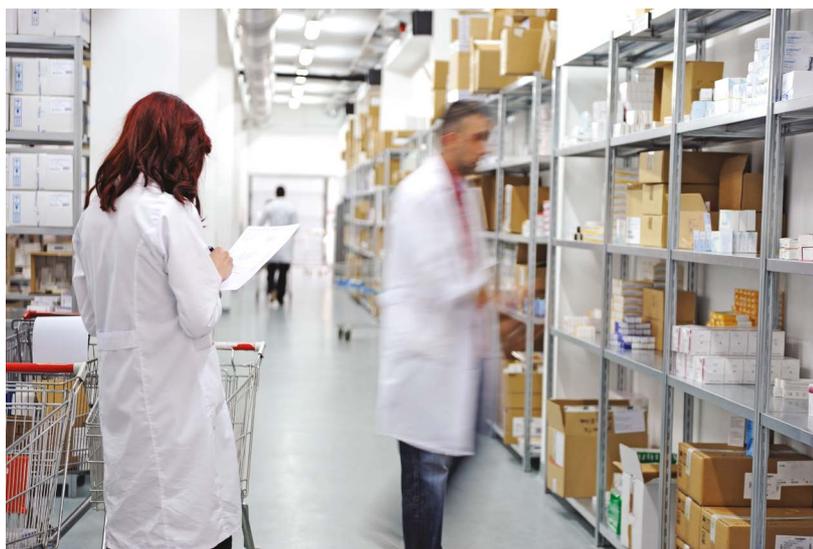
Mayuli Fonseca, diretora de novos negócios da UniHealth, conta que especialização e tecnologia têm sido cada vez mais exigidos dos provedores de serviços: softwares especialistas, robotização, automação, processos específicos e customizados para cada parte da rotina, cada tipo de insumo e cada instituição.

“Fica cada vez mais claro o nível de complexidade da gestão dessa cadeia e as consequências da falta dela, que podem ser internações mais longas, reinternações, sequelas e até a morte”, acrescenta.

Alta exigência

A logística hospitalar tem o objetivo de diminuir o desperdício dentro de hospitais, por meio de aquisições planejadas. A proposta é sempre reduzir custos e ter eficiência na gestão de estoque, justamente para que o hospital siga as boas práticas, com pouco desperdício e custo dentro dos padrões de mercado. É o que diz Ricardo Agostinho Canteras, diretor comercial da Temp Log. “O desafio para conseguir atender esse padrão é tão complexo que os hospitais muitas vezes optam por terceirizar essa operação logística.”

Segundo ele, as peculiaridades principais são a quantidade muito grande de itens a serem controlados dentro do estoque, com um cadastro de produtos extenso, e a seleção enorme de fornecedores. “Além disso, os hospitais têm uma particularidade bastante complexa: eles geral-



Segundo **Canteras**, da Temp Log, este setor envolve uma quantidade grande de itens a serem controlados no estoque e a seleção enorme de fornecedores

mente comprem os produtos em grandes quantidades, em lotes, e precisam fazer a unitarização do medicamento, para que ele seja aplicado no paciente sem que o controle de estoque se perca”, explica.

Esse controle de entradas e saídas do estoque é importante não só para evitar o desperdício, mas também para evitar ruptura quando o paciente estiver precisando de um medicamento ou correlato, como seringas e agulhas, durante um procedimento.

Outro desafio é a necessidade de armazenamento e controle de produtos em diferentes faixas de temperatura. Podem ser secos, de 15°C a 25°C, ou de 15°C a 30°C,

refrigerados de 2°C a 8°C ou congelados. E isso demanda estrutura adequada do hospital, além de sistemas e usuários bem capacitados para o armazenamento correto”, expõe Canteras.

Mayuli, da UniHealth, detalha ainda mais, no caso das vacinas. Ela diz que aquelas de conservação de 2°C a 8°C têm grau médio de complexidade e podem ser distribuídas utilizando os canais já existentes para outras vacinas, necessitando de caixas térmicas regulares e controle de temperatura de armazenagem e transporte relativamente comuns, já que nas operações hospitalares há muitos medicamentos nessas condições.

As vacinas com conservação de -20°C têm alto grau de complexidade, demandando caixas específicas, locais de armazenagem com maior controle e transporte em menos tempo para manutenção das temperaturas.

Já as vacinas com conservação de -70°C tem altíssimo grau de complexidade, necessitando de gelo seco, locais de armazenagem altamente controlados e específicos. “Existem pouquíssimas empresas privadas e órgãos públicos prontos para suportar essas cadeias de abastecimento”, observa.

A logística hospitalar precisa suprir a demanda dos clientes com relação a prazo de validade, tem-

peratura e rastreabilidade dos produtos transportados. Além disso, precisa estar alinhada com as exigências da Anvisa e, em alguns casos, com o controle de produtos transportados pelo Exército Brasileiro e Polícia Civil. “Ou seja, exige elevados níveis de performance operacional e controle de processos”, salienta Picolli, da CCA Express.

A logística necessita ser expressa, pois muitos hospitais não possuem espaço para armazenagem, ou seja, os produtos devem ser recebidos diariamente. “A ruptura pode gerar um grande transtorno”, lembra Marcia, da Memfs.

É fundamental garantir que não haja excursão de temperatura durante o percurso e a armazenagem da carga, bem como fazer o controle adequado de monitoramento das temperaturas, e, claro, ter licenças atualizadas e área preparada para armazenagem com validação da Anvisa. “Podemos dizer, ainda, que para atender a este perfil de carga, é importante se comprometer com os prazos de entregas e atendimentos emergenciais”, acrescenta Michele Monteiro, gerente comercial da Multilog.

Antes de mais nada, é preciso respeitar o fato de que um atraso ou erro pode representar a vida de uma pessoa. Por isso, é essencial manter a rastreabili-

dade de toda a operação logística, sendo possível identificar não só o posicionamento do veículo, o local exato de armazenagem de um produto dentro do armazém, como também as condições de temperatura nos locais por onde esse produto passou. “É imprescindível ter, de forma clara e inequívoca, todas as informações



Para **Marcia**, da Memfs, a logística de termolábeis sempre foi um desafio, especialmente em áreas mais distantes e carentes de infraestrutura



Adriana, da RV Ímola: “O papel da logística é utilizar toda tecnologia e conhecimento disponíveis para rastrear os processos e eleger as melhores rotas”

sobre todos os produtos. A preocupação com a limpeza deve ser constante: controles que mantenham as áreas sem pragas são essenciais. E a organização do ambiente mantendo fluxos definidos é fundamental”, complementa Adriana Oliveira, diretora de qualidade da RV Ímola Transportes e Logística.

redução de custos e desperdícios, assim como a otimização de prazos de entrega. “É necessário profissionais capacitados e com visão ampla, que se adaptem facilmente a novas culturas e assegurem as condições adequadas em toda a cadeia logística de produtos, desde a produção até o consumo final. O farmacêutico estabelece rotinas e instruções, otimizando, assim, as operações. O fluxo organizado conforme as boas práticas minimiza falhas e evita prejuízos, como avarias.”

Pandemia

Nestes tempos de pandemia, Mayuli, da UniHealth, diz que o papel da logística hospitalar é certificar que os hospitais sejam abastecidos com os produtos necessários ao tratamento da doença e que a cadeia de abastecimento esteja preparada para manter es-



toques maiores. Ao mesmo tempo, é preciso contar com maior agilidade nos processos para suportar os picos e baixas que vêm acontecendo durante todo o ciclo da pandemia, mantendo os hospitais operacionais e preservando a saúde financeira das instituições. Um dos importantes papéis da logística neste segmento é fazer com que os insumos cheguem com qualidade e rapidez ao paciente, considerando um cenário com matérias primas que estão escassas. Falando especificamente sobre a cadeia do frio, Renata, da Tora, diz que existe a possibilidade de fazer essa logística multimodal; então, é fundamental ter um plano muito robusto e preparado para o enfrentamento a alguma questão no percurso, com um bom gerenciamento dos riscos dessa carga.

“Com relação à Covid-19, temos hoje no Brasil um plano funcional



Com relação à cadeia do frio, **Renata**, da Tora, diz que é fundamental ter um plano muito robusto e um bom gerenciamento dos riscos dessa carga

de imunização e que já é consolidado para esse tipo de produto, que são as cargas frias. Dessa forma, temos de trabalhar para manter essa logística, que é pré-existente. Nós, como prestadores de serviços, na medida em que a demanda aumenta, temos de es-

tar preparados no mesmo nível para manter essa cadeia com qualidade”, expõe.

A logística hospitalar tem papel vital durante uma pandemia, pois há um número muito grande de procedimentos sendo realizados ao mesmo tempo, o que consequentemente faz com que o estoque “gire” mais rápido. “Isso demanda a correta execução de controles de entrada, saída e movimentação interna de produtos, para evitar a ruptura em um momento de necessidade”, explica Canteras, da Temp Log.

Durante uma pandemia, a palavra “urgente” assume seu mais real significado, mas essa urgência precisa vir acompanhada de segurança, lembra Adriana, da RV Ímola. “O papel da logística é exatamente esse: utilizar toda tecnologia e conhecimento disponíveis para rastrear os processos e eleger as melhores rotas,



ION LÍTIO

Yale
Pessoas. Produtos. Produtividade.

Baterias de Íon Lítio Yale®: produtividade e sustentabilidade para a sua operação.



BAIXA EMISSÃO DE GASES POLUENTES*



RECARGA DE ATÉ 50% EM ATÉ 30 MINUTOS



ZERO MANUTENÇÃO DIÁRIA



SEM NECESSIDADE DE SALA DE BATERIA



ALTA DISPONIBILIDADE DOS EQUIPAMENTOS



Central de Relacionamento - 0800 200-0060

[f](#) [@](#) [@yalebrasilempilhadeiras](#) [v](#) [in](#) [YaleBrasilEmpilhadeiras](#) [globe](#) [yale.com](#)

*Quando comparado com chumbo ácido.

diminuindo assim os tempos de transporte e entregar os produtos da forma mais rápida e com a qualidade necessária.”

Vacinas

A logística para a entrega das vacinas envolve grandes desafios. Segundo Picolli, da CCA Express, os maiores são a agilidade das distribuições, a abrangência de atendimento nacional e, principalmente, e gestão da refrigeração. “Há diferentes necessidades dos laboratórios com relação a este último ponto, por isso, cada vacina precisará de atendimento específico.” De fato, são necessários um sistema de refrigeração, para atender a legislação vigente, e a utilização de elementos refrigerantes, como embalagens térmicas, com alto índice de confiabilidade, acrescenta Oliveira, da Gobor.

Para Marcia, da Memfs, a logística de termolábeis sempre foi um desafio, especialmente em áreas mais distantes e carentes de infraestrutura. “No Brasil ainda dependemos muito do transporte rodoviário, o que requer acompanhamento rigoroso, além de equipamentos adequados, como embalagens qualificadas e preferencialmente com indicadores de temperatura”, comenta.

Segundo ela, o monitoramento desses produtos deve acontecer exclusivamente por profissionais

treinados, adequados e com ciência do tamanho dessa responsabilidade, para que sejam respeitadas todas as particularidades de temperaturas máxima e mínima dos produtos.

Michele, da Multilog, lembra que as vacinas podem vir com diferentes requisitos de temperaturas para transportar e armazenar. Es-



Picolli, da CCA Express: “As exigências regulamentais deste setor aumentam, ao passo que a indústria intensifica o controle sob a logística de transporte”



Oliveira, da Gobor: “É necessário profissionais capacitados, que se adaptem a novas culturas e assegurem as condições adequadas dos produtos”

sas temperaturas podem ficar entre 2°C e -8°C, mas podem chegar a -80°C, que envolve processos muito mais complexos.

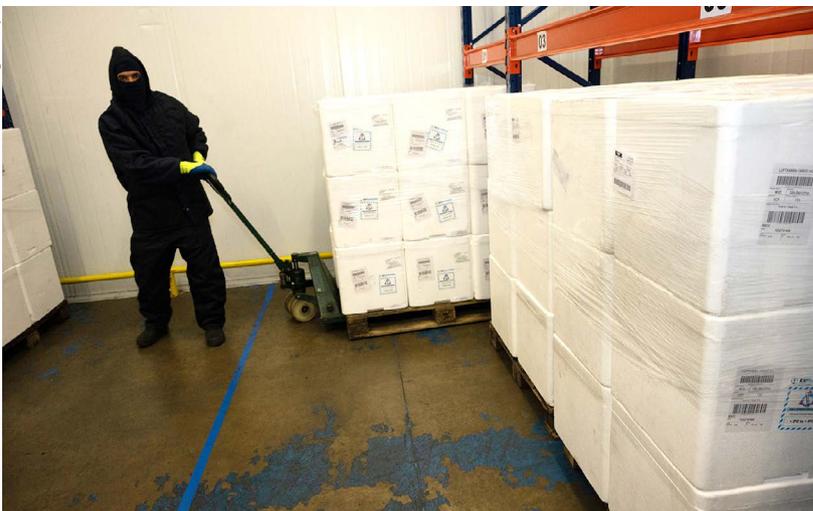
“Os laboratórios gastam um tempo considerável para validar a rota da cadeia fria e assim garantir a estabilidade das vacinas. No entanto, quando falamos em temperaturas negativas, o desafio é ain-

mais adequadas, eficientes e com o melhor custo-benefício.

O Brasil tem um dos mais complexos sistemas de vacinação do mundo, segundo Adriana, da RV Ímola. “O erro mais comum e perigoso é não dar a devida importância ao tema e acreditar que pode ser feito de qualquer forma, que basta colocar gelo dentro de uma caixa ou acoplar um equipamento de refrigeração a um caminhão e pronto. Não é bem assim”, explica.

A diretora de qualidade diz que são necessários cálculos específicos e testes com os veículos e com as caixas, para garantir que a temperatura seja homogênea dentro deles durante todo o percurso. “Esses testes devem reproduzir as condições extremas às quais o veículo ou a caixa serão expostos e, ainda assim, é necessário ter planos de contingência-

Crédito: Diego Filipe



mento que indiquem o que deve ser feito, caso algo dê errado.”

Vai ser um desafio, mas um desafio que o Brasil já enfrenta todos os anos, observa Canteras, da Temp Log. Há a questão da escala de aplicação e na urgência, mas o país já aplica, anualmente, mais de 350 milhões de doses de vacinas pelo PNI. Com relação ao controle da tempera-



Mayuli, da UniHealth: “Fica cada vez mais claro o nível de complexidade da gestão dessa cadeia e as consequências da falta dela, como a morte”

tura, ele destaca que é preciso fazer um mapeamento de rotas térmicas, que, sempre levando em consideração o pior cenário possível, determinam quanto tempo o caminhão leva para chegar em cada local e qual a melhor forma de armazenar a vacina, para que ela suporte o trajeto sem ser danificada pela variação de temperatura.

O sucesso deste tipo de operação depende de infraestrutura adequada, frota especializada, equipamentos calibrados, equipe altamente treinada, processos de qualidade muito bem estabelecidos e, sobretudo, uma forte atitude proativa de todos os envolvidos na operação, complementa Pereira, da BX Log Healthcare.

Mayuli, da UniHealth, lembra que atualmente estamos enfrentando um erro muito comum de planejamento, que é a potencial falta de insumos para a administração das vacinas à população. É importante pensar na

cadeia de abastecimento como um todo, desde o planejamento de todos os insumos necessários para a realização dos procedimentos de vacinação, passando pelos processos de aquisição, recebimento e controle dos produtos até a entrega e o registro de sua administração nos pacientes.

Segundo ela, pensar na cadeia de abastecimento em partes abre margem para inúmeros erros, que culminarão na incapacidade de levar a cabo a inoculação da população.

“Os custos envolvidos também serão reflexo do bom planejamento da cadeia de abastecimento. Quanto melhor planejado e mais consolidado for cada parte do processo, menor será o custo. Por exemplo, se as vacinas estiverem disponíveis para serem distribuídas juntamente com os insumos necessários para sua aplicação, poderão ser realizadas consolidações de carga que reduzem significativamente os custos logísticos envolvidos na vacinação da população”, expõe.

Renata, da Tora, também fala dos custos. “Transportamos, às vezes, mais de 2 milhões de doses. Então, o custo de uma perda de cargas como essa é proporcional ao valor da própria carga. Os custos passam a ser elevados em função do seguro da carga”, conta. Além disso, há o investimento para manter a infraestrutura de câmaras qualificadas, as equipes treinadas e um responsável técnico com a capacitação técnica para trabalhar com esse perfil de produto.

Os veículos têm de ter monitoramento em tempo real, e a temperatura interna deve ser verificada a todo instante. No caso de qualquer problema, é necessário entrar com um plano de contingência.

“O valor não é só financeiro, ele passa muito mais do que isso, ainda mais se considerarmos a vacina. Isso engloba condução segura do motorista, manuseio de armazém seguro, procedimentos que estão contemplados nas empresas especializadas nesse processo”, finaliza a farmacêutica. **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 3964.3744

11 3964.3165

luis.claudio@logweb.com.br

valeria.lima@logweb.com.br

www.logweb.com.br

www.modalmaritimo.com.br

Portal.e.RevistaLogweb

@logweb_editora

logweb_editora

Canal Logweb

grupologweb

logweb

O tempo do caminhão parado e suas consequências

Um dos maiores vilões da produtividade no setor de transportes de carga é, sem dúvida, o tempo de carregamento e descarregamento de mercadorias dos caminhões. Devido aos complexos processos inerentes desta atividade, muitas vezes acontecem ineficiências que resultam em um alto tempo do caminhão parado nos pátios, o que reflete diretamente nos custos de transporte – um caminhão parado traz consigo motoristas e ajudantes cumprindo uma jornada de trabalho rigorosa e controlada por lei, atrasos em toda uma programação de entregas, dificuldades operacionais devido aos horários que os caminhões são condicionados à circular nos municípios e outros fatores que diretamente vão acumulando perdas e aumentando o custo com o veículo parado. Por isso, anualmente o IPTC realiza a Pesquisa “Índice de Eficiência no Recebimento – IER” com os principais estabelecimentos recebedores de carga de São Paulo e região para avaliar como está este cenário e como estão estas ineficiências que impactam as entregas de mercadorias. São avaliados nesta pesquisa centenas de estabelecimentos – supermercados, atacadistas, home centers, e também os grandes Centros de Distribuição da região. No ano de 2020, foram pesquisados 231 estabelecimentos, dos quais foram avaliados os principais procedimentos adotados no recebimento de cargas e a infraestrutura existente para este processo, e também foi calculado o tempo médio que se leva para descarregar um caminhão nestes locais com base nas informações disponibilizadas por transportadoras.

O tempo médio de descarga em 2020 fechou em 2 horas e 20 minutos – uma queda de 30 minutos em

relação ao tempo médio de 2019. Este é o menor tempo dos últimos 10 anos de realização da pesquisa, motivado principalmente pela logística enxuta exigida pela pandemia, pela diminuição do volume de carga transportada e pela melhora na organização dos processos de recebimento, que também sofreram alteração com a adoção de protocolos sanitários em 2020. Uma queda desta pode parecer inexpressiva para alguns, mas pode representar uma redução de 12% nos custos das operações de transporte, aliviando o bolso dos transportadores.

Entre os principais pontos que afetaram o tempo médio que tiveram um impacto em 2020 podemos destacar, em relação à infraestrutura, o aumento de áreas de estacionamento interno e o melhor controle destas junto aos motoristas que chegam até os locais. Isso acontece com a maioria dos estabelecimentos, com exceção dos supermercados, que ainda são deficitários no oferecimento de vagas para caminhões. Já em relação aos processos adotados, a lista se alonga mais, porém é importante ressaltar:

- A dispensa da exclusividade do veículo de entrega para cada tipo de produto ajudou no controle e no menor número de veículos na fila de descarga. Neste ano percebemos que houve um movimento neste sentido e mais empresas passaram a dispensar esta exclusividade;
- A dispensa da exclusividade do veículo de entrega por fornecedor e destinatário, que permitiu que o transportador organizasse a sua rota com diversas entregas distintas e rodasse com menor capacidade ociosa;
- O cumprimento dos agendamentos, que foi fundamental em um ano de pandemia. Com maior controle de entrada e permanência nas áreas de recebimento, os agendamentos se mos-



Fernando Miguel Zingler – Diretor executivo do IPTC – Instituto Paulista de Transporte de Cargas, órgão ligado ao SETCESP – Sindicato das Empresas de Transporte de Carga de São Paulo e Região

taram mais certos e um percentual maior de assertividade foi notado;

- A maior janela de recebimento durante o dia, nos outros anos limitada à parte da manhã, e que em 2020 ano foi estendida para o período da tarde para evitar aglomerações. Isso ajudou também no cumprimento das agendas;
- A possibilidade da tripulação da própria transportadora realizar o descarregamento também deu agilidade e aumento significativo. Isso fez com que houvesse menos pessoas envolvidas no processo e menos quebras ao se descarregar, facilitando e agilizando o descarregamento;
- Em consonância com os anos anteriores, a devolução parcial de itens se mostrou uma prática adotada pela maioria dos estabelecimentos, o que também deu velocidade ao processo quando constatada alguma inconsistência.

Para ter acesso à pesquisa completa e entender mais sobre os pontos avaliados, acesso em nosso site: www.iptcsp.com.br/ier2020 ou entre em contato através de contato@iptcsp.com.br. 

Volvo

Cyro Martins é o novo vice-presidente de manufatura da Volvo no Brasil. Ele será o responsável pela operação industrial da fábrica da Volvo em Curitiba, PR, que produz caminhões pesados e semipesados, chassis de ônibus, cabines, motores e transmissões para os veículos da marca comercializados no País e exportados para diversos mercados. Em sua nova posição, Martins fará parte da diretoria executiva da Volvo do Brasil. Ele é Engenheiro Eletricista, formado pelo Centro Federal de Educação Tecnológica do Paraná (atual UTFPR), com pós-graduação em Engenharia de Produção e Economia (FAE) e MBA em Negócios pela Fundação Dom Cabral. Martins sucede a Jorge Marquesini, em mudança para a matriz da marca na Suécia, onde ocupará a posição de vice-presidente sênior da divisão de Manufatura para Europa e Brasil, a qual é responsável pelas fábricas de caminhões da Volvo na Suécia, Bélgica, França, Rússia, além do Brasil.

IVECO

Na IVECO há 10 anos, Bernardo Pereira é o novo diretor de Marketing da marca para a América do Sul. Formado em Administração, com especialização em Estratégia Competitiva pela LMU Munich e MBA Executivo pelo IBMEC, Bernardo tem mais de 15 anos de experiência profissional com passagens nas áreas de Pós-Venda, Trade Marketing, Inteligência de Mercado, Gestão de Clientes, Produto e Estratégia. O executivo esteve à frente do lançamento da nova linha Tector e do novo IVECO Daily na área de Marketing de Produto e assume o cargo que era ocupado por Thiago Carlucci, se reportando diretamente a Márcio Querichelli, líder da IVECO na América do Sul.

Svitzer Americas

Após uma mudança na configuração organizacional e gerencial na Svitzer Americas, Daniel Reedtz Cohen foi nomeado diretor Executivo da Svitzer Brasil, assumindo o lugar de Rutger Thulin, que passou a diretor executivo de Terminal Towage da Svitzer Americas. Cohen tem um profundo conhecimento do mercado brasileiro de reboque portuário, após ter trabalhado para a Svitzer Brasil por quatro anos – mais recentemente como gerente de Filial das operações da Svitzer em Santos e Vitória. A nomeação de Cohen resultou em outras mudanças na equipe de gestão do Brasil. Wagner Sales é o novo gerente de Filial das operações em Santos e Vitória, enquanto Bruno Santana foi nomeado gerente de Filial para Rio Grande. A Svitzer está presente no Brasil desde 2015, como operador autônomo de reboque e como parte da A.P. Moller-Maersk, e hoje opera 14 embarcações em cinco portos – Santos, Vitória, Rio Grande, São Francisco do Sul e Paranaguá.

Maersk

A A.P. Moller-Maersk, maior empresa de logística integrada do mundo, anuncia a chegada de Douglas Piagentini como Diretor Comercial para ECSA – East Coast South America, que inclui Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai. Com mais de 15 anos de experiência no setor de logística, Piagentini tem passagem pela diretoria comercial da Ceva Logistics e já atuou em diferentes áreas, como Tecnologia da Informação e freight forwarding, em mercados com foco automotivo, varejo, farmacêutico e consumidor. É graduado em Administração com ênfase em Comércio Exterior pela Universidade Metodista de São Paulo e possui MBA em Corporate Strategy pela Business School São Paulo (BSP).

anúncios

Braspress.....	15
Clark	13
Expo Logweb W6connect	2ª CAPA
Fronius	27
Logweb.....	45
Retrak.....	4ª Capa
Yale	43

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.**



EMPILHADEIRAS

Por que
COMPRAR
se você pode
ALUGAR?



LINHA COMPLETA DE PRODUTOS

Transpaleta
elétrica
2,75t



Empilhadeira
elétrica retrátil
2,0t



Empilhadeira
elétrica
2,0t



Empilhadeira
combustão
2,5t



Empilhadeira Linde
até **18,0t**

