



# O PRESENTE E O FUTURO DA LOGÍSTICA



AGOSTO 2021

Nº 220

## LOGÍSTICA SETORIAL

• Siderurgia/Metalurgia • Calçados

## MONITORAMENTO E RASTREAMENTO

## MODAL MARÍTIMO

Veloe também é 



# A ROTA MAIS INTELIGENTE PARA SUA FROTA

Veloe conta com a solução completa para um controle mais eficiente da sua frota.

Além de caminho livre em pedágios, estacionamentos e Vale-Pedágio, é possível, através do Alelo Frota, realizar toda a gestão de abastecimento e incluir serviços como gestão de manutenção, assistência 24h e telemetria.

**Economia e praticidade para sua carga chegar com mais segurança e agilidade aonde precisa.**

Saiba mais em:



# veloe

## O presente e o futuro da logística

O título acima é da matéria de capa desta edição que, muito oportuna, após cerca de um ano e meio de pandemia, mostra como está a logística hoje, o que mudou com a pandemia, as apostas que deram errado e o futuro, entre outras questões analisadas por especialistas que entendem bem do passado e do presente do setor, e têm base para avaliar o que nos espera.

Sem dúvida alguma, uma excelente oportunidade para entender o nosso mercado hoje e se preparar para o futuro.

Esta edição ainda traz a análise de dois segmentos, dentro de “Logística Setorial”.

O primeiro é metalurgia e siderurgia, com a participação de OLs e transportadoras, cujos representantes apontam como está este mercado, que tem as montadoras como maiores clientes e que enfrentam problemas com as linhas de produção. Também são abordadas as características e as exigências deste setor, entre outros assuntos.

Aqui também temos a participação de vários embarcadores, que falam sobre as características de suas logísticas, considerando as peculiaridades das cargas e até das entregas em tempos reduzidos.

O outro segmento tratado é o de calçados, que tomou “um tombo” com a pandemia, mas se recuperou agora em 2021. Além desta questão, os representantes dos OLs e das transportadoras ouvidos pela *Logweb* falam sobre como é este setor, suas sutilezas e exigências.

Pelo lado dos embarcadores, a matéria inclui análise da Abicalçados – Associação Brasileira das Indústrias de Calçados, cujo presidente executivo comenta sobre a logística colocada à prova por seus associados. E também temos a participação de um embarcador, uma grande empresa do setor, que dissecou a sua logística, tanto nacional quanto internacional.

Ainda destaques são o rastreamento e o monitoramento de veículos, fundamentais para a gestão no negócio e mais importantes ainda em tempos de crise, como a pandemia. Aqui ambos os segmentos são tratados com foco na sua importância durante a pandemia e na volta ao “normal”, as tendências e os problemas enfrentados.

Finalizando, as últimas notícias do setor marítimo fazem parte do especial “Modal Marítimo”. O desempenho dos portos e as novidades das empresas que atuam na área estão em evidência.

Aproveite, atualize-se.

### Os editores

REVISTA  
**Logweb**  
referência em logística

ISSN 2317-2258

Edição nº 220 | Ago 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 - Jundiaí – 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

#### Jornalista Social Media

Bruno Colla (MTB/SP: 59339)  
redacao3@logweb.com.br

#### Diretora Executiva

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

#### Diretor de Marketing

José Luiz Nammur  
jlnammur@logweb.com.br

#### Diretor Administrativo-Financeiro

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

#### Administração

Wellington Christian Borsarini  
admin@logweb.com.br

#### Diretora Comercial

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

#### Gerência de Negócios

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

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

#### Assistente Comercial

Camila Meloni  
comercial.2@logweb.com.br

#### Diagramação

Alexandre Gomes

## Log. Setorial

- 6 Paralisação das montadoras afetou a atuação de OLs e transportadoras que atendem o **segmento de siderurgia e metalurgia**
- 12 **Embarcadores do setor de metalurgia e siderurgia: Com transporte próprio ou terceirizado, atenção total à carga**
- 22 OLs e transportadoras do **segmento de calçados** seguem se adaptando às mudanças causadas pela pandemia

## Capa

- 30 **O presente e o futuro da logística: lições da pandemia e seu impacto profundo em todo o setor**



## Tecnologia

- 38 **Rastreamento e Monitoramento** foram primordiais na pandemia, e agora se mostram mais importantes ainda
- 20 **Tecnologia**  
Geotab investe no Brasil oferecendo soluções de telemática para gestão de frotas
- 44 **Expansão**  
Rodonaves Express nasce para atender pequenos negócios e empreendimentos, com foco em B2B e B2C
- 43 **Coluna SETCESP**  
Projeto “Vez & Voz” estabelece novas parcerias
- 52 **Evento**  
Last mile, logística reversa e torre de controle estão entre os temas do congresso da Expo Logweb W6connect
- 54 **Fique por dentro**

### Agenda

Consulte no portal [www.logweb.com.br](http://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](http://www.logweb.com.br)

# BRASPRESS<sup>®</sup>

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](http://www.braspress.com)

# Paralisação das montadoras afetou a atuação de OLs e transportadoras que atendem o segmento de siderurgia e metalurgia

*Só os Operadores Logísticos que atuam no segmento de montadoras viram seu faturamento cair mais de 40% somente neste segmento. A saída, também por parte das transportadoras, foi buscar a diversificação da atuação.*

**E**m razão da escassez de itens eletrônicos, em sistemas de segurança, aceleração, freios e iluminação, entre outros, o que motivou a parada das linhas de produção, a indústria global de veículos deve deixar de produzir entre 2,5 milhões e 4 milhões de veículos este ano. Antes, a previsão para o total da produção era de 84 milhões de unidades. No Brasil, seguindo porcentuais globais, a perda pode passar de 120 mil veículos. Se confirmada, a produção será de 2,4 milhões de veículos, ante 2,52 milhões previstos. Estudo da KPMG indica que, globalmente, a indústria automobilística terá prejuízo de US\$ 100 bilhões neste ano em virtude das paradas de produção. O valor equivale a 80% da perda total de US\$ 125 bilhões projetada para os principais setores que usam chips nos produtos.

Trazendo esta questão para a atuação dos Operadores Logísticos e das transportadoras que atendem ao segmento de siderurgia e metalurgia, importante elo na cadeia de produção das montadoras, podemos notar que o impacto destas paralisações foi profundo. “Os Operadores Logísticos que atuam no segmento de montadoras viram seu faturamento cair mais de 40% somente neste segmento. Tivemos que realizar um trabalho contínuo de



**Andrade**, do Grupo Mirassol: Os embarcadores deste segmento exigem equipamentos diferenciados para aumentar a capacidade de carga e uma logística eficaz

redução de custos e equilíbrio das contas financeiras. Procurando

mitigar os impactos deste segmento, buscamos a diversificação da atuação, levantando receitas em clientes de outros segmentos da cadeia industrial”, conta Sauro Andrade, gerente de Projetos Corporativo do Grupo Mirassol. Ele é complementado por Eduardo Pereira, diretor Comercial da JSL, segundo o qual, na logística se trabalha com previsibilidade, e qualquer fator externo imprevisto que surge, sempre causa algum tipo de impacto e obriga OLs e transportadoras a reverem o formato da operação. Para superar este impasse, no caso da JSL, também houve realocação dos ativos disponíveis do setor automotivo para outros setores de atendi-



mento, além do desenvolvimento de novas oportunidades para otimização e utilização das estruturas disponíveis.

Já Fernando Villar, gerente Comercial e de Marketing da Loger Logística, destaca que o setor de Compras foi muito desafiado com essa nova realidade, assim como o Plano de Controle de Produção (PCP) das empresas. Não houve problemas de paralisação das operações por falta de materiais. “Assim, nós nos desdobramos na amplitude do foco e na integração junto aos fornecedores e agentes da cadeia do Supply Chain.”

Falando mais pelo lado do transporte marítimo, Igor Teles, gerente de Vendas da Log-In Logística Intermodal, ressalta que, de fato, o setor foi afetado, basicamente, pela falta de componentes eletrônicos vindos da Ásia, o que provocou a redução nos volumes de cargas embarcadas. Para minimizar este impasse, a empresa buscou diversificar sua carteira de clientes e ampliar sua atuação em outros segmentos.

“A pandemia afetou a todos, e conosco não foi diferente: os dois primeiros meses foram difíceis, com uma grande queda no volume. Mas passado esse primeiro impacto, conseguimos ajustar nossa operação e retomar o nosso volume. A velocidade com que a empresa definiu e implementou as ações de controle e prevenção ao Covid19 e o fato de atuarmos em diversos segmentos (siderurgia, agronegócio, combustíveis, gases do ar, químicos e carga geral) nos ajudou a atravessar esse período sem grandes perdas operacionais”, acrescenta Daniel Apolinário, gerente de Negócios da Morada Logística. Finalizando esta questão, Julio Cesar Lucas, gerente de Negócios da Veloce Logística, diz que tiveram um aumento de custo, diminuição do ritmo da operação e, conseqüentemente, se tornaram menos

produtivos e competitivos. “Para superar estes impasses trabalhamos forte para expandir os nossos negócios em novos segmentos, com isso, melhoramos o equilíbrio da nossa malha logística e mantivemos os contratos atuais”, completa.

## Mudanças

Independentemente da questão de falta de componentes na indústria automotiva, o setor de siderurgia e metalurgia vem passando por mudanças nos decorrer dos anos.



Para **Teles**, da Log-In, o setor exigiu operações mais customizadas, tendo o armador de cabotagem como único ponto de contato na cadeia logística, do início ao fim

Por exemplo, Andrade, do Grupo Mirassol, aponta que os Operadores Logísticos e os embarcadores deste segmento direcionaram seus esforços, nos últimos anos, para aumentar a capacidade de carga e produtividade dos ativos, com o objetivo de buscar reduções do custo logístico. Em outra frente, as exigências relacionadas à segurança nas operações também aumentaram com as exigências de idade e rastreamento dos veículos, melhorias nos processos de acomodação e amarração da carga, entre outros tópicos.

De fato, como também comenta Villar, da Loger, nos últimos tempos tornou-se necessário haver uma maior integração do Operador Logístico com fornecedores de ma-

téria prima e clientes, avaliando os desafios e repensando os modelos de abastecimento e atendimento, a fim de mitigar ao máximo riscos de rupturas nos processos.

“Houve uma consolidação dos estoques próximos aos clientes, o que permitiu imprimir uma maior velocidade na entrega, além da inclusão de serviços dedicados de distribuição, tudo para garantir o atendimento e a disponibilidade de veículos”, emenda Pereira, da JSL. Para Lucas, da Veloce, ocorreu o



**Lucas**, da Veloce: O fator segurança no transporte está muito presente no setor e há grandes exigências de pessoas bem treinadas e equipamentos com boas manutenções

feito chicote na operação, onde alguns segmentos cresceram muito rápido, o que causou um grande desbalanceamento no transporte internacional (Brasil x Argentina). Teles, da Log-In, também destaca, como principal mudança, a necessidade de implementar operações mais customizadas, tendo o armador de cabotagem como único ponto de contato na cadeia logística, do início ao fim. Essa configuração facilita o gerenciamento operacional e de informação. Antes, o processo logístico era “separado” e o armador ficava responsável apenas pela etapa marítima. Apolinário, da Morada Logística, lembra que o avanço tecnológico trouxe a necessidade do monitoramento contínuo de todas as

fases do processo, para garantir a produtividade e segurança durante a execução das atividades e transporte. “O processo otimizado de fabricação de aço obriga a adequação dos Operadores Logísticos e equipamentos para atendimento das demandas específicas com menor prazo e eliminação de fases intermediárias do abastecimento das linhas de produção. Dessa forma, o material é alocado pelos equipamentos diretamente nos fornos, garantindo maior agilidade e segurança do processo.”

Marcelo Zeferino, diretor Comercial e Marketing da Prestex, lembra que este é um setor que foi por muito tempo “commoditizado” – o mercado entende a metalurgia e siderurgia como commodities, e este rótulo acaba dificultando o investimento na cadeia deste setor. “É o trabalho que a Prestex faz, e esta é a grande mudança, é justamente desligar esse preconceito sobre o quadrante econômico em que o cliente se encaixa, e falar muito mais sobre performance e inteligência dessa cadeia. Nós entendemos que esse olhar criativo, sistêmico e tecnológico sobre uma cadeia até então ‘commoditizada’, sem dúvida, é uma das grandes mudanças que nós levamos ao mercado. Muitas vezes, uma rota em que o cliente está brigando para reduzir custo precisa de uma visão da rede, da cadeia e uma inteligência aplicada de forma tecnológica que fazem diferença nesse setor.”

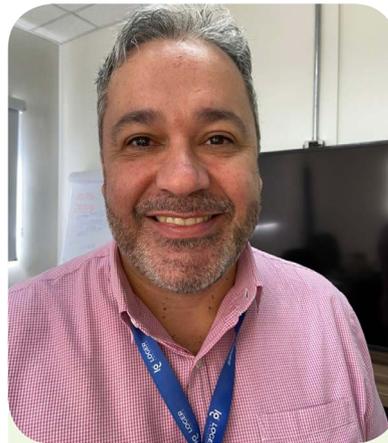
## Peculiaridades

Afinal, por tudo o que foi exposto, quais são as peculiaridades da logística no segmento de siderurgia e metalurgia?

Um das delas, de acordo com o gerente de Projetos Corporativo do Grupo Mirassol, é a grande densidade do produto, por ter peso concentrado. Esse fator exige al-

ternativas logísticas mais elaboradas e a necessidade da operação de estruturas e equipamentos diferenciados para manuseio e transporte dos produtos, além dos rígidos padrões de segurança e gerenciamento logístico.

“A siderurgia é a base da metalurgia. Ou seja, ela é responsável pela matéria prima para que a metalurgia em seguida faça toda a transformação. Ambos os setores trabalham com altos volumes de movimentação. É a chamada



**Villar, da Loger:** Nos últimos tempos tornou-se necessária uma maior integração do OL com fornecedores de matéria prima e clientes, a fim de mitigar riscos de ruptura

‘logística de peso’, e isso faz com que cada vez mais sejam necessários investimentos em equipamentos e tecnologias que possam suportar essas operações”, acrescenta Villar, da Loger.

Também para Lucas, da Veloce, esse segmento impõe a necessidade de uma boa movimentação no transporte e armazenagem de forma diferenciada, o fator segurança no transporte está muito presente e há grandes exigências de pessoas bem treinadas no processo e equipamentos com boas manutenções.

Teles, da Log-In, também lembra que este é um segmento que atua com grandes volumes e exige um plano de atendimento bem definido. As operações, em sua gran-

de maioria, são customizadas e envolvem não apenas o transporte de coleta/entrega e marítimo, como também operações com terminais multimodais. Isso requer um planejamento diferenciado com um plano de segurança robusto, já que são movimentados diversos tipos de produtos pesados e de grandes dimensões. Pereira, da JSL, por seu lado, comenta o que já foi dito anteriormente: esse é um setor de logística especializado no atendimento as montadoras. Por isso, a execução do serviço necessita de equipamentos específicos para o transporte, além de uma logística Just in Time, para que todo o sistema funcione com perfeição.

“Acredito que uma grande peculiaridade da siderurgia e metalurgia é o fato de a logística nunca ter sido protagonista nesse segmento. A logística foi entendida, durante muito tempo, como custo apenas. E custo frete, não como custo logístico. E, no momento como o que estamos vivendo, com a atualização de informação e de tempo cada vez mais constante, esse segmento, mesmo que ainda tenha algumas características de commodity, precisou se reinventar.” Ainda de acordo com Zeferino, da Prestex, foi preciso olhar para a cadeia de forma mais detalhada e se encontrou na logística uma grande aliada para o alto desempenho e para manter o nível de satisfação do cliente final alinhado.

“Então, nós entendemos que toda essa transformação do mercado também serviu para que segmentos, antes um pouco estagnados quanto a aspectos como integração, tecnologia e performance de clientes, se tornassem mais atualizados. Toda essa movimentação teve impactos negativos, já que alguns setores e algumas empresas sofreram, principalmente aqueles que demoraram a to-

mar as iniciativas. Mas em parte, o aprendizado foi muito grande. O que se pode tirar de dois, um ano e meio para cá, é um saldo positivo, desde que a empresa aplique este aprendizado em planejamento de médio e de longo prazos”, completa Zeferino.

Apolinário, da Morada Logística, destaca que, como o mercado de suprimentos em siderurgia é extremamente dinâmico, devido à oferta e demanda, a falha de comunicação entre o Operador



**Apolinário, da Morada Logística:**  
 “O processo otimizado de fabricação de aço obriga a adequação dos OLS para atendimento de demandas específicas com menor prazo”

Logístico e embarcador pode provocar perdas de negócio com os clientes finais e até mesmo um desabastecimento das linhas de produção. Dessa forma, são aplicadas ferramentas tecnológicas que auxiliam o acompanhamento dos ativos para aproveitar ao máximo a oferta do cliente e a disponibilidade da frota.

“Como os materiais siderúrgicos em sua fase inicial (sucata metálica) estão distribuídos em diversas dimensões e peso, nosso desafio como Operador Logístico durante a montagem de carga é preencher o veículo transportador com sua maior capacidade de dimensionamento”, aponta o gerente de Negócios da Morada Logística.

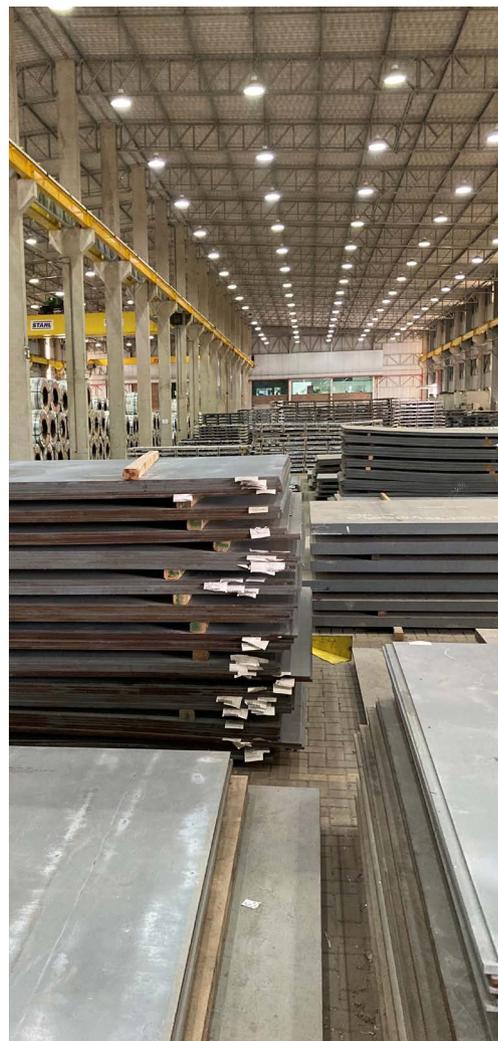
## Exigências

Em fase das características dos materiais movimentados e armazenados, o setor de siderurgia e metalurgia exige bastante dos OLS e das transportadoras, como se vai ver a seguir.

O gerente de Projetos Corporativo do Grupo Mirassol, por exemplo, ressalta que os embarcadores deste segmento exigem equipamentos diferenciados para aumentar a capacidade de carga, uma logística eficaz, melhorando a produtividade dos ativos, e padrões rígidos de segurança. A maior diferença para os demais segmentos – continua Andrade – são os equipamentos (carreta bobineira, pranchas, etc.) e os procedimentos de amarração e acomodação da carga diferenciados, buscando a maior segurança da carga e de terceiros.

“Por ser muito especializado e trabalhar com metas de produção, esse setor é extremamente rígido com relação à segurança, ao compliance e à performance no atendimento”, acrescenta Pereira, da JSL. Villar, da Loger, aponta que o atendimento a todos os requisitos legais exigidos pelo setor é primordial. É necessário também muita engenharia logística aplicada, inovação e melhoria contínua, assim como tecnologia para a gestão online dos processos, treinamento de pessoal, capacitação e muita resiliência.

Apolinário, da Morada Logística, novamente ressalta a dinâmica e diversificação do setor, para completar dizendo que cada produto tem a sua forma, e cada ponto de coleta tem uma característica. Então, conhecer a operação e possuir os equipamentos adequados tornam-se diferenciais enormes. Ainda segundo ele, para garantir agilidade e atender as variações de demanda do cliente, o monitoramento on-line passou a ser fundamental na gestão da operação,



por isso a empresa investe fortemente na tecnologia dos seus veículos (rastreamento, telemetria, câmeras on board) e na capacitação da equipe.

Zeferino, da Prestex, acredita que as exigências deste setor tenham se transformado ao longo do tempo. No passado, era uma busca incessante por competitividade em custos. E ficou comprovado que quem olhou só para isso acabou ficando de fora do mercado, porque isso acaba inibindo inovação e criatividade.

“Começamos a entender que não se deve considerar apenas o custo, deixando de lado a performance, a inovação e a criatividade. Eu gosto muito de falar em planejamento nessa área. É lógico ninguém previa uma pandemia e tudo o que aconteceu nesse cenário. Mas quem realmente olhou para o cenário de mercado, quem conseguiu se

adaptar mais rápido a isso e já tinha uma cultura alinhada a planejamento, conseguiu entender que com apenas uma linha de custo, o que restava era sentar e aguardar as coisas acalmarem e talvez isso nunca mais aconteça. O planejamento alinhado à inovação e um pouco de ousadia tentam quebrar esses paradigmas, quebrar essas barreiras, provocar essas discussões e ter uma conversa verdadeira. O modelo ultrapassado de uma negociação obscura, uma negociação que não fica 100% transparente, ficou no passado e isso já não tem mais como resultar em sucesso. Então, quando a gente consegue essa discussão clara, objetiva e, principalmente, verdadeira, invariavelmente as soluções acabam aparecendo e as discussões acabam resultando em performance”, esclarece o diretor Comercial e Marketing da Prestex.

## Problemas

À parte das características e das exigências da logística neste segmento, e a exemplo do que acontece em outros, aqui também são enfrentados problemas diversos. A começar pelas condições das estradas brasileiras e os altos custos envolvidos na logística. “Mas podemos também listar a falta de linearidade dos volumes a serem escoados e altos tempos de carga e descargas nos embarcadores, adicionados à escassez de veículos e motoristas no mercado, por falta de mão de obra qualificada, o que tem tornado a logística um grande desafio diário para as empresas. Para mitigar esses problemas nós investimos alto na aquisição de frotas, formação de motoristas, programas de fidelização para frota de agregados e terceiros, além de nos aprimorarmos em termos de tecnologia e processos de gestão para aumentar a produtividade e redução dos custos”, enumera Andrade, do Grupo Mirassol.



Segundo **Zeferino**, da Prestex, o mercado entende a metalurgia e a siderurgia como commodities, e este rótulo acaba dificultando o investimento na cadeia deste setor



“Por ser muito especializado e trabalhar com metas de produção, esse setor é extremamente rígido com relação à segurança e ao compliance”, diz **Pereira**, da JSL

O maior problema, também segundo Pereira, da JSL, é a necessidade de especialização e controle rígido no tempo de entrega, o que é mitigado com muito treinamento e planejamento logístico, associado cada vez mais ao uso da tecnologia de forma intensiva. Um grande desafio – de acordo com o gerente de Vendas da Log-In – é atender grandes volumes em um momento de alta demanda do mercado. “Para enfrentar esse cenário, customizamos, planejamos e executamos as operações com segurança. Conseguimos mitigar estes riscos com uma

equipe altamente capacitada e com conhecimento específico do setor, além de adotar um sistema de informação robusto para acompanhar todas as etapas do processo operacional. Um exemplo disso é nosso investimento contínuo em tecnologia para simplificar as operações logísticas e o transporte de cargas”, diz Teles. Apolinário, da Morada Logística, alega, por sua vez, que o maior problema na logística do setor é, com certeza, as pessoas! “Operar nossos equipamentos e máquinas demanda uma mão de obra muito qualificada. Nossos motoristas precisam ser polivalentes, estar aptos a atuar em diversas operações. Para mitigar esse risco, a Morada investe no desenvolvimento de seus colaboradores com projetos internos de capacitação (Workshops Anual, Academia de Líderes, etc.) e de reconhecimento, como o ‘Motorista TOP’ e a ‘Liga dos Campeões’, programas de bonificação que valorizam a segurança e a eficiência das operações. Outra ação interessante que realizamos é o ‘Vem ser Morada’, um programa interno de indicação de candidatos que já possuem o perfil para a operação. Isso nos ajuda a reduzir o prazo de contratação.” Zeferino, da Prestex, acredita que os principais desafios enfrentados nesse segmento sejam as barreiras culturais. “Como eu mencionei anteriormente, durante muito tempo a logística foi vista apenas como custo e isso impede qualquer tipo de evolução, criação e diálogo. Nós temos duas maneiras de mudar isso: a primeira é na prática, o que leva muito tempo porque essa curva de aprendizado não é curta. A segunda é na conscientização, mas neste caso há a dependência do outro lado da cadeia, de que as pessoas envolvidas realmente estejam imbuídas em encontrar uma solução, e não em cada um olhar o seu lado da

## O QUE AS EMPRESAS OFERECEM

**GRUPO MIRASSOL** – Atua na logística do segmento de siderurgia e metalurgia transportando o minério bruto e passando por chapas, bobinas de ferro e aço. Em seu momento atual está focada na logística de transporte e armazenagem de produtos oriundos do alumínio. “Atualmente realizamos o transporte inbound e outbound, movimentação interna, armazenagem de matéria prima e de produto acabado”, diz Andrade.

**JSL** – Trabalha com a Arcelor Mittal, Aperam e Gerdau. Atua com transporte de produtos acabados e de matérias primas, transporte rodoviário de carga de lotação, além do serviço de logística interna e Operador Logístico.

**LOG-IN** – Atua com diversos produtos deste segmento: fio máquina, perfis, bobinas, arames e barras. Os principais embarques deste tipo de carga são movimentados entre as regiões Sul e Sudeste em direção ao Nordeste, e Norte e Nordeste para o Sul e Sudeste. Além de operar na cabotagem, também atende a demandas destes segmentos do Brasil ao Mercosul, em direção à Argentina e ao Paraguai. “Os principais movimentos ocorrem na modalidade porta a porta com ova e desova. Neste modelo, utilizamos terminais próprios e subcontratados, onde realizamos toda gestão de operações e de informações”, explica Teles.

**LOGGER** – Atua com produtos para proteção de redes elétricas de distribuição e transmissão de energia. São itens como para-raios, isoladores, chaves de fusível e produtos de tecnologia polimérica para médias e altas tensões. Realiza o recebimento de materiais, incluindo matérias primas, a movimentação das cargas, a armazenagem, a separação, a expedição dos itens, a gestão dos estoques e o controle e a gestão dos equipamentos produtivos.

**MORADA LOGÍSTICA** – Atua no abastecimento de matéria prima das plantas dos clientes, coletando e organizando a sucata metálica espalhada em diversos fornecedores pelo Brasil, na transferência dos resíduos gerados e também no processo de expedição final, com a movimentação interna, a armazenagem e a entrega do produto acabado para o cliente. “Como já temos uma vasta experiência no segmento, atuamos diretamente nos processos de gestão de ativos, armazenagem, movimentação, classificação, transferências e escoamento de materiais metálicos e resíduos gerados durante a fabricação do aço”, diz Apolinário.

**PRESTEX** – Hoje, atua fortemente na questão de abastecimento tanto de MRO, Spare Parts e CAPEX, como materiais que eventualmente possam prejudicar a performance da linha, da programação e da cadeia produtiva do cliente.

**VELOCE** – Cobre, bloco de motor, cabeçote, girabrequim, eixo comando de válvula, ponta de eixo, disco de freio, cubo de roda, caixa diferencial, etc. Estes são os materiais com os quais a empresa atua. Executando transporte internacional do Brasil para Argentina e gestão de embalagens.

mesa e tentar a melhor negociação para o seu lado. Então, a partir do momento em que todos os envolvidos começam a falar a mesma língua e há um alinhamento entre as partes, a negociação se torna mais fácil e os resultados tendem a ser mais positivos.” Finalizando, Lucas, da Veloce, diz que

eficiência e rapidez, segurança no transporte e defasagem no frete são os maiores desafios atualmente neste segmento. E são mitigados através de um bom planejamento da malha, investimento em segurança, bom plano de manutenção e uma excelente gestão dos custos de transporte. 

# PODCAST LOGWEB: A INFORMAÇÃO PRECISA TAMBÉM EM ÁUDIO

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

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

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

**Entre em contato com o nosso comercial pelo fone:**

**11 94382.7545**



 @grupologweb

 Portal.e.Revista.Logweb

 @logweb\_editora

 logweb\_editora

 Canal Logweb

 t.me/logweb

# Embarcadores do setor de metalurgia e siderurgia: Com transporte próprio ou terceirizado, atenção total à carga

*O importante é a segurança na movimentação, e para isto são utilizados equipamentos robustos e organização na estocagem para permitir agilidade. Ainda mais quando as empresas partem para a entrega rápida, inclusive em até 1h.*

## AçoTubo: Proposta de valor é entregar em até 24h produtos standard

A AçoTubo Indústria e Comércio optou pela primarização da mão de obra logística como diferencial competitivo, com sua frota própria atendendo regiões estratégicas e dando o dinamismo que o mercado impõe. “Constantemente geramos pesquisas de satisfação com nossos clientes e a AçoTubo é reconhecida pela sua eficiência e rápido lead time nas entregas.”

**Jose Nardi**, gerente de Operações e Logística, também ressalta que a logística da empresa envolve um fluxo de aproximadamente 120 veículos carregados por dia, sendo 50 na frota própria. A operação de abastecimento das filiais é feita com transportadoras parceiras, sempre buscando otimização com circuitos de demais embarcadores. Além disso, há um volume importante de clientes atendidos com frete fracionado ou dedicado. “Usamos apenas o transporte rodoviário, em função do footprint e das características do produto.”

Com relação aos CDs, Nardi diz que na matriz em Guarulhos, SP, contam com uma área de 120.000 m<sup>2</sup>. Além disso, a empresa tem filiais estrategicamente posicionadas em Sertãozinho, SP, Rio de Janeiro,



RJ, Contagem, MG, Canoas, RS, Caxias do Sul, RS, e Curitiba, PR, próximos aos principais centros industriais do Brasil.

“Nosso diferencial competitivo é o fornecimento em qualquer quantidade para produtos standard com amplo estoque a pronta entrega em até 24h. É a única no segmento com vasto portfólio de bitolas/medidas, diâmetros e serviços.”

Nardi também destaca que, mediante estudo de viabilidade econômica e qualidade de serviço, seguem investindo em tecnologia e estrutura para otimização de tempo, espaço e segurança na movimentação dos produtos, seguindo o propósito de valo-

rizar seu pessoal e atender bem seus clientes.

“A complexidade da nossa operação logística está nas dimensões dos nossos produtos, trabalhamos desde com pequenas peças, que demandam embalagens customizadas, até tubos, barras, bobinas e chapas que exigem ponte rolante na movimentação. Além desse universo de particularidades é preciso um robusto planejamento do SOP, contemplando as variáveis do abastecimento dos parceiros nacionais e internacionais e as condições mercadológicas da economia.”

A proposta de valor da empresa é entregar em até 24h produtos standard ou atender em até 1 hora os clientes que se propõem a fazer a coleta em suas unidades.

O gerente de Operações e Logística também aponta que foram inúmeros os investimentos realizados para se manterem competitivos e sólidos, como a implementação do MRP Sueco IFS como solução completa de gestão e renovação e



modernização da frota com tecnologia Tracker de rastreamento. “Investimos em sistema de pesagem automatizada junto com a Confiante e estamos implementando o controle de canchotos eletrônicos pelo APP Comprovei, que vai nos possibilitar o tracking das entregas em tempo real. Além disso, adotamos a solução do Power BI para construção de painéis de monitoramento online da performance da operação. E também foram realizados investimentos em máquinas e equipamentos modernos para corte de barras e chapas, gerando redução no tempo de atendimento e melhoria da qualidade.”

Como não poderia deixar de ser, Nardi também fala sobre os efeitos da pandemia, lembrando que ela trouxe grande instabilidade ao mercado do aço, mas, em função da estratégia logística e capacidade de armazenagem da empresa, conseguiram manter a excelência no atendimento e crescer em alguns canais importantes. “Fizemos investimentos estruturais que nos possibilitaram aumento de 30% na capacidade de armazenagem. Com a pandemia, definitivamente a logística foi apontada como diferencial competitivo no nosso mercado, os clientes cobram maior especialização em toda cadeia e nos adaptamos a isso com diferentes modelos de atendimento para cada segmento.”

O gerente de Operações e Logística também avalia que as mudanças trazidas pela pandemia vieram para ficar. “Com os investimentos realizados hoje estamos atendendo segmentos com grande potencial de crescimento.”

O Grupo da qual a AçoTubo faz parte contempla seis divisões: Tubos e Aços, Conexões, Trefilados, Aços Inoxidáveis, Soluções Integradas e Sistemas de Ancoragem/Incotep. Essa versatilidade capacita a AçoTubo a atuar em diversos segmentos.

## **Böllhoff Brasil:** *Transportadora dedicada permite agilidade*



A Böllhoff Brasil é especializada em tecnologia de fixação e sistemas de montagem para múltiplos setores, atendendo as principais montadoras de veículos leves, pesados e agrícolas no país, além das mais diversas indústrias.

Em termos de logística, o CEO da empresa, **Flávio Silva**, explica que contam com uma transportadora dedicada. “Acreditamos muito nos benefícios desta modalidade, para conseguirmos garantir uma boa performance de nossas entregas ao mercado. Poder contar com uma transportadora específica para a gestão logística mais burocrática agrega agilidade às nossas operações.”

Atualmente, a frota dedicada da empresa cumpre os itinerários das regiões Sul e Sudeste do Brasil. Para os demais estados brasileiros, é usado o transporte de cargas fracionadas. Em vários casos, por milk run. “Além do uso de transporte rodoviário, uma parcela representativa das nossas operações logísticas é realizada via transporte marítimo, especificamente para fins de exportação.”

Flávio também ressalta que, para agregar mais velocidade e eficiência às suas operações logísticas, a Böllhoff Brasil conta com um CD muito bem estruturado em Cachoeirinha, RS, atendendo às necessidades das principais indústrias e montadoras da região Sul do país.

**Dificuldades** – Falando sobre as maiores dificuldades logísticas enfrentadas pela empresa, o CEO da Böllhoff Brasil diz que identificaram que, principalmente por questões de custos, é uma tendência que o cliente final reduza os seus estoques, contando com uma melhor entrega e gestão de fornecedores. “Isto requer que tenhamos uma gestão do nosso estoque mais eficiente, além de estarmos sempre prontos para atender às demandas dos nossos clientes. É necessário um profun-



do conhecimento de toda a cadeia logística, para que seja possível identificar antecipadamente potenciais pontos de ruptura. Outro ponto é buscar a automação dos processos e o uso de ferramentas inovadoras para solucionar problemas específicos da cadeia de fornecimento.”

Já com relação aos diferenciais da logística da sua empresa, Flávio diz que, além dos produtos desenvolvidos e produzidos pela Böllhoff, incorporam outros fornecedores reconhecidos no mercado ao seu portfólio, para que os clientes possam concentrar as suas aquisições em um único local.

“Oferecemos um serviço de soluções para a cadeia de fornecimento chamado ECOSIT (Economic Supply in Time), por meio do qual assumimos a gestão de toda a cadeia de suprimentos de fixadores para os nossos clientes, incluindo planejamento das necessidades,

aquisição, controle de qualidade, armazenamento, fornecimento e entrega de peças até a linha de produção. No Brasil, já temos este sistema implementado dentro de alguns clientes.”

Este serviço de soluções ECOSIT é um bom exemplo de adequação e inovação. Isto porque, ao identificar as maiores dificuldades dos seus clientes, a empresa atua na gestão de toda a sua cadeia de suprimentos de fixadores a partir do fornecimento de tecnologias da Böllhoff.

Flávio também lembra que o serviço de soluções ECOSIT conta com a tecnologia de radiofrequência (RFID) e de Smart bin – que consiste em um sistema para ajudar no controle de estoque através de uma balança instalada na prateleira e, a partir da oscilação de peso, é possível saber exatamente qual componente reabastecer e onde. Além

de recursos de realidade virtual, com os quais conseguem prever a melhor rota de abastecimento do estoque dentro do cliente.

Com a pandemia, a Böllhoff passou a ficar muito mais atenta à gestão de matérias primas e sentiu que, mais do que nunca, os seus clientes precisavam contar com o seu apoio para atendê-los com agilidade e eficiência, de forma que a sua cadeia de suprimentos e produção não parasasse.

“Particularmente, acredito e espero que algumas mudanças, como o alto preço do frete e a escassez de matérias primas, sejam passageiras, mas os aprendizados para superar os desafios que a pandemia nos trouxe vieram para ficar. Isso porque ao descobirmos que podemos aperfeiçoar ainda mais o atendimento aos nossos clientes, com certeza manteremos o alto nível de atendimento e entrega que eles buscam.”

## **Ciser: Parceiros homologados garantem atendimentos avançados em regiões estratégicas**

A Ciser, que tem um portfólio de 27 mil produtos divididos em mais de 500 linhas, para atender clientes em mais de 20 países, cobrindo diversos segmentos, como agronegócio, energia solar, moveleiro, metalmeccânico, construção civil, estruturas metálicas, automotivo, linhas branca e marrom, petróleo e gás, eletrônica e varejo da construção civil, é outra empresa do setor que optou por transportadores terceirizados. O maior volume é transportado pela Intercargo, empresa do Grupo H. Carlos Schneider, do qual a Ciser faz parte. Também fazem parte da sua rede de transportadoras terceirizadas a Transjoi, Transmagna, Expresso São Miguel, Princesa dos Campos e Azure Log, entre outras. “Em nosso Centro de Distribuição as transportadoras que nos atendem coletam os produtos



à legislação de São Paulo”, explica **Marcelo Merkle**, gerente de Logística e Suprimentos da Ciser.

Ele também diz que a empresa usa, eventualmente, a cabotagem para transferência de cargas de Joinville, SC, para outras regiões do Brasil. E que conta com um CD próprio de 20.000 m<sup>2</sup>, localizado em Joinville, SC, e um cross docking na cidade de São Paulo.

**Diferenciais** – A Ciser atende seus clientes com base na confiabilidade e agilidade. Entrega mercadorias em um raio de 500 km a partir de Joinville praticamente em 24 a 36 horas. “Também temos um sistema de atendimento para retirada (local) e parceiros homologados para atendimentos avançados em regiões estratégicas. Para distâncias maiores temos um prazo de entrega combinado

com cada transportadora e mantido nos últimos anos de 97%.

O gerente de Logística e Suprimentos também conta que, desde 1999, a Ciser utiliza o SAP como solução de ERP. Em 2006 foi implantado o WMS da SAP e, desde 2015, o TMS Embarcador. Além disso, está em curso investimentos para um novo CD com alto nível de automação, utilizando transelevadores e miniloads. Merkle lembra, ainda, que atualmente alguns veículos da frota já são movidos a biodiesel. “Estamos também estudando a adoção de transporte com base em veículos que possam rodar a gás (GNV ou GNL). Também temos veículos em operações internas que usam baterias.”

**Pandemia** – Neste período de pandemia, as cargas movimentadas pela empresa se tornaram mais fracionadas. Os clientes também passaram a cobrar ainda mais agilidade e integralidade dos pedidos. “Agora também precisamos investir mais em ferramentas, para que o cliente possa acompanhar em tempo real a localização de seu pedido.”

Merkle completa dizendo que as mudanças trazidas pela pandemia vieram para ficar e devem ser ainda mais intensificadas com o crescimento das vendas online.



## Brinox: Time de operação acompanha diariamente todas as cargas

**Jaqueline Silvestri Buffon** é analista de logística de distribuição nacional da Brinox Metalúrgica, empresa que conta com mais de três mil produtos em seu portfólio, como painéis, talleres, lixeiras, utensílios e utilidades em geral, e oferece itens em aço inox, alumínio, aço cromado, silicone, nylon, entre outros materiais. Está presente em todos os estados brasileiros e também no mercado internacional, exportando para países da América do Sul, América Central, América do Norte, África e Oriente Médio.

Em termos de logística, a Brinox usa apenas transportadoras terceirizadas. São usados, em média, 30 veículos por dia, somatório de embarques das suas expedições na matriz em Caxias do Sul, RS, filial Linhares, ES, e e-commerce no operador logístico em Serra, ES. O embarque dessas três unidades contempla envios para todos os estados do Brasil e também para outros países.

“Temos uma parceira aérea para o e-commerce e eventualmente usamos outras aéreas para envios das nossas unidades”, acrescenta Jaqueline.

Ela também comenta que a empresa conta com um CD na matriz, em Caxias do Sul, com 80.000 m<sup>2</sup> de área total e 41.000 m<sup>2</sup> de área construída. “Em 2020 ampliamos a nossa operação na região Sudeste e passamos a contar com um CD na filial Linhares com 94.000 m<sup>2</sup> de área total e 19.000 m<sup>2</sup> de área construída, além do e-commerce no Operador Logístico em Serra. Este CD está localizado no Serra Park e possui área de 100.000 m<sup>2</sup>.” Já no contexto das tecnologias utilizadas pela Brinox, Jaqueline cita o ERP, onde constam todas as informações logísticas em tempo real. Sobre os maiores desafios enfrentados, a analista de logística de distribuição nacional da Brinox diz que é fazer o acompanhamento da carga para que ela chegue ao



cliente íntegra e no prazo e horário prometidos. “Nosso time de operação acompanha diariamente todas as cargas. Além disso, temos uma parceria afinada com todos os parceiros logísticos, apresentando-lhes mensalmente a eficiência de cada um e buscando juntamente com eles melhorias e boas práticas de atendimento aos clientes.”

Ainda em termos de desafios, Jaqueline coloca a adaptação ao cenário da pandemia do Covid-19. Com as incertezas do momento e a adequação do planejamento da empresa, a área teve que se adaptar e mudar seu foco. Ao mesmo tempo em que a pandemia propiciou um rápido avanço na digitalização do trabalho, novas oportunidades surgiram como reflexo de um novo comportamento do consumidor. “Portanto, transformamos obstáculos em oportunidades de resolução ágil de problemas e crescimento. Estabelecemos o home office de toda a equipe de operações e fizemos um acompanhamento diário de decretos e fechamentos. O home office veio para ficar, claro que em formato híbrido, mas certamente o setor vai seguir com este formato, pois deu muito certo.”



## SSAB: Chapa é o lote mínimo de venda

A SSAB é uma empresa siderúrgica nórdica com instalações de produção na Suécia, Finlândia e Estados Unidos. No Brasil, como SSAB Swedish Steel Comércio de Aço, opera através da importação e distribuição de aços desde 2003.

A linha de aços comercializados envolve: Strenx – aço estrutural de alta resistência, que permite um design inovador de estruturas avançadas de sustentação de carga; Hardox – aço resistente ao desgaste com excelente dureza e resistência à abrasão; Docol – aço automotivo com uma faixa de resistência à tração que inclui aços avançados de alta resistência – AHSS – e aços de resistência ultra-alta – UHSS; Toolox – segundo a empresa, concebido para ser o aço mais versátil do mercado para a fabricação em alta velocidade de peças e de máquinas, moldes e matrizes; e o Armox – aço de blindagem, para a proteção de pessoas e propriedades em ambientes perigosos.

“Utilizamos transportadoras terceirizadas que cobrem as diversas atividades que necessitamos, como coleta e retorno de contêineres aos portos, coleta de produtos que chegam em carga projeto (break bulk) nos portos, movimentação para industrializadores e o transporte aos clientes finais. A principal razão da terceirização é a demanda cada vez maior em especialização e foco, onde as empresas de transporte estão em desenvolvimento contínuo de know how, de gestão e na atualização das ferramentas de apoio e, para nós da SSAB, fica o gerenciamento dos mais diversos atores do processo para alcançar os objetivos dos clientes.”

A explicação é do gerente de Operações e Supply Chain da SSAB, **Eugênio de Sá Libório**. Ele também ressalta que utilizam diariamente 30 veículos, que realizam 36 viagens para a entrega do aço



aos clientes, para os deslocamentos dos contêineres carregados e vazios entre os portos e o ponto de desova e dos materiais retirados dos contêineres para os pontos de estocagem. Para o abastecimento do estoque, a empresa utiliza os Portos Itapoá, Navegantes e São Francisco do Sul e os seus clientes estão em variadas cidades do Brasil, com predominância na Região Sul e Sudeste, maiores consumidores de aço no País.

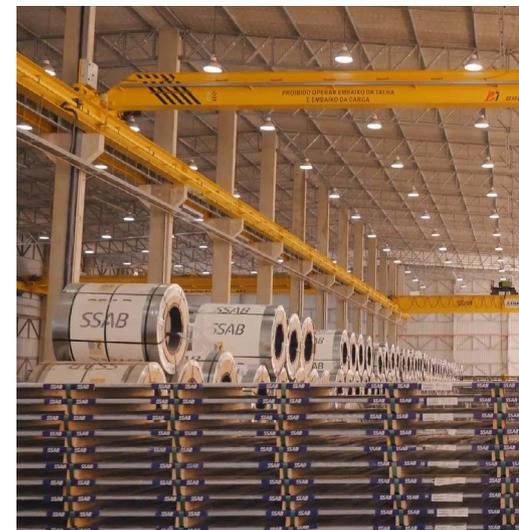
“Nossa operação é de importação e distribuição de aços especiais, na qual empregamos o modal marítimo para o transporte da importação, enquanto na distribuição fazemos uso do modal rodoviário, ainda de modo exclusivo. Nossos produtos normalmente têm dimensões significativas e, sendo uma chapa o nosso lote mínimo de venda, garantimos que o manuseio desta chapa seja adequado para uma operação segura até os nossos clientes.”

Eugênio também revela que a SSAB opera em armazém próprio localizado de forma estratégica em Araquari, SC, próximo aos principais portos de importação de aço do Brasil e a apenas, através de transporte rodoviário, um dia de viagem dos principais centros consumidores. “Nosso armazém tem capacidade para estocar 20.000 t, entre chapas, bobinas, barras e tubos, e apresenta área total de 10.000 m<sup>2</sup>, sendo 6.000 m<sup>2</sup> cobertos. Ainda contamos com a operação de redespacho e coleta agendada na cidade

de Guarulhos, SP, em operação conjunta com a Transportadora Logna.”

**Desafios** – Sobre os maiores desafios logísticos enfrentados pela empresa, o gerente de Operações e Supply Chain diz que, como na maioria das operações logísticas, enfrentam os desafios de realizar as entregas no prazo combinado e com custos competitivos. “Como temos aumentado o número de clientes atendidos e esta é uma tendência cada vez mais forte, pois alinhado com a nossa estratégia de desenvolver o mercado para aços especiais e estabelecer parcerias que agreguem valor e possibilitem o crescimento do negócio do cliente, manteremos como lote mínimo uma chapa. O desafio de manter os serviços em níveis elevados de excelência exige melhores ferramentas e gerenciamento mais eficiente. Precisamos destacar que os serviços na logística incluem, de maneira fundamental, o compartilhamento de informações com atualizações sistemáticas.”

A SSAB trabalha forte nas roteirizações e alternativas para manter elevado o uso da capacidade contratada. Atualmente estão conseguindo 96% de utilização das cargas executadas, muito pela intensa colaboração entre os transportadores e as equipes da SSAB que cuidam da Logística, de Vendas e do Financeiro. “Em 2020, realizamos investimento para concentrarmos todo o time operacional junto ao nosso



depósito, aumentando a velocidade de resposta das nossas decisões e, através de ferramentas online de compartilhamento de informações com os transportadores externos, estamos obtendo assertividade nos indicadores e satisfação dos clientes, sejam eles consolidados ou em primeira compra.”

Falando sobre os diferenciais da logística da sua empresa, em relação à de outros setores, Eugênio elege dois. O primeiro é que os produtos que manuseiam têm alta densidade e grandes dimensões, exigindo equipamentos robustos para as movimentações e muita organização na estocagem para permitir agilidade, principalmente, nos carregamentos. “Se a comparação de método e estrutura logística for realizada dentro do mesmo setor que atuamos, o gerenciamento logístico que empregamos colocam-nos nos mais elevados patamares de eficiência.”

O outro diferencial é o diálogo estreito com o cliente, pois os descarregamentos, que diversas vezes são realizados em locais remotos, exigem integração máxima dos recursos, dado que fazem o atendimento de carga inteiras até apenas uma chapa.

O gerente de Operações e Supply Chain também aponta que fazem a importação dos produtos SSAB direto da usina, sem importar o tamanho da necessidade do cliente. Seria o equivalente ao cliente adquirir um

produto de uma usina siderúrgica com lote mínimo de uma chapa. “A logística da SSAB no Brasil está em constante evolução para fazer o planejamento e o acompanhamento de uma necessidade do cliente desde a identificação desta necessidade até a entrega do produto.”

Eugênio também revela que o mercado de aços especiais está em momento de desenvolvimento, onde muitos projetos nas mais diversas áreas tornam-se realidade a cada instante. Desta forma, os clientes potenciais fazem a experimentação dos produtos e, confirmado o sucesso, iniciam as demandas que normalmente são pequenas em seus primeiros pedidos. A logística da SSAB está alinhada com este mecanismo e tem se preparado para corresponder. São cargas cada vez mais complexas e com maior número de entregas em sua composição, onde cada cliente precisa ter suas condições estruturais atendidas e o tempo para execução do trajeto deve ser compatível com as datas contratadas. Sendo um trabalho em conjunto, o máximo de variáveis foi coletado entre Vendas, transportadoras e clientes, onde as regras ficaram mais claras, os meios de informação foram alterados e as estruturas foram ampliadas ou ajustadas. “Com as mudanças no processo, estamos aptos a atender as demandas cada vez mais fragmentadas e dispersas, com serviço de informação e entrega de nível continuamente melhor.”

**Tecnologia** – As operações da SSAB são baseadas em ERPs da SAP para gerenciamento da programação das importações, da gestão dos pedidos dos clientes e das finanças do negócio, que funcionam integrados em nível mundial. Foram desenvolvidas e aperfeiçoadas ferramentas, seja internamente ou em cooperação com os parceiros, para acompanhamento e gestão desde a produção do item na origem (países nórdicos ou Estados Unidos), o embarque marítimo internacional,

os processos de nacionalização, a disponibilidade para expedição local, até a contabilidade. Alguns sistemas de suporte compartilhados através da Internet estão presentes, facilitando as decisões e as intervenções necessárias, sempre almejando atender os prazos programados com os clientes.

**Pandemia** – Eugênio diz que perceberam uma maior integração dos times com as restrições impostas pela pandemia. O trabalho remoto foi prontamente adotado e acreditam que veio para ficar. Algumas atividades foram redesenhadas, mantendo a produtividade e acuracidade.

“Como fazemos parte da cadeia de suprimento de diversos setores classificados como essenciais, cuidamos para manter os requisitos em dia, incluindo treinamentos realizados online e suporte técnico às atividades físicas e mantivemos firmes os volumes programados pelos clientes e conseguimos atender demandas no segundo semestre de 2020 e início de 2021 que, a princípio, pareciam impossíveis de acontecer. Fizemos valer o objetivo de disponibilizar estoque local em quantidade para atender as demandas planejadas dos clientes, mesmo tratando-se de produto importado.”

O gerente de Operações e Supply Chain também enfatiza que a pandemia provocou uma retomada vigorosa no transporte internacional que gerou escassez de contêineres, de espaços nos navios e de tarifas crescentes e, caso não tivessem o olhar para relacionamentos comerciais de longo prazo, os compromissos com os clientes dificilmente seriam atendidos.

Finalizando, Eugênio aponta que as mudanças impostas pela pandemia vieram para ficar. “Conseguimos estabelecer um ritmo de trabalho que, mesclando atividades presenciais e remotas, nos garantem agilidade e flexibilidade suficientes para encarmos os desafios com maior capacidade de adaptação.”



## ZF América do Sul: Sistema RFID no setor de reposição automotiva é novidade

Na região da América do Sul, a ZF possui três Centros de Distribuição atrelados ao seu negócio no mercado de reposição, a ZF Aftermarket. “Temos um em Buenos Aires, Argentina, e outro em Cáli, na Colômbia. O principal CD está localizado em Itu, interior de São Paulo, com 21.000 m<sup>2</sup>. Com a aquisição da Wabco também possuímos agora um CD em Campinas, SP, com 1.700 m<sup>2</sup>.”

Daniela Beltrame, diretora de Logística da ZF América do Sul, também diz que a empresa se utiliza de transportadoras terceirizadas, como a Cargolift (OEM – Montadoras), Pacifico, Tecmar e TNT (Aftermarket), entre outras. “Trabalhamos com diversos parceiros, pois cada um tem know how e expertise específicas nas particularidades dos nossos negócios.”

Daniela conta que a maior operação de transportes da empresa está em seus CDs, com mais de 45 mil notas fiscais de envio de itens ao mercado de reposição por ano, uma média de 30 mil toneladas distribuídas para todo o Brasil. Para contêineres, a empresa conta mais de 2.500 unidades/ano, que precisam ser transportadas dos portos até as fábricas. E, além do transporte rodoviário, a depender da carga e da eficiência esperada, a empresa utiliza, em volume reduzido, o frete aéreo e marítimo (nas operações de importação e exportação).

**Desafios** – A infraestrutura é um dos maiores gargalos que o Brasil enfrenta quando o assunto é logística, todos sabem disto. A falta de boas estradas para as transportadoras, carência de estrutura das vias para os caminhões e a falta de segurança prejudicam muito todos os processos logísticos.

Temos também que notar que, historicamente, o Brasil priorizou a malha viária, muitas vezes em detrimento da ferroviária, ou hidroviária, por exemplo, minoria no Brasil e de uso em apenas algumas regiões. Isso significa que não possuímos tanta flexibilidade de modais.

“Diante dessa situação, 60% do transporte de cargas do Brasil fica concentrado no modal rodoviário. Certamente, se pudéssemos contar com a rapidez de outros modais, teríamos ainda maior rapidez nos processos”, diz Daniela, se posicionando sobre os desafios logísticos enfrentados. Para ela, tecnologia e investimentos em infraestrutura são as melhores saídas para contornar esses problemas estruturais.

Em termos da ZF, ela lembra que têm hoje uma abordagem logística que envolve inteligência no transporte. “Com a logística sustentável conseguimos alcançar metas de qualidade e estimular o crescimento do negócio, sem abrir mão da economia de recursos e da redução de impactos ao meio ambiente. Para isso realizamos estudos, fazemos muitos planejamentos e traçamos estratégias que visam à implementação da consciência ambiental nos processos internos, bem como no comportamento dos colaboradores e que impactem diretamente na operação final.”

A ZF também estabeleceu a necessidade de toda a logística inbound

ser dotada de algumas tecnologias, através de veículos híbridos, elétricos ou adequadas a nível EURO6. Isso tem sido implementado de forma gradativa, em parceria com os Operadores Logísticos. “Além disso, temos identificado constantemente oportunidades de otimização de frete, por exemplo, de forma a reduzir nossa pegada de carbono.” A diretora de Logística da ZF América do Sul também lembra que trabalham com softwares de roteirização, que permitem redução de custos operacionais logísticos ligados às rotas, melhorando tempo de entrega e distância e, consequentemente, diminuindo o consumo de combustível.

“Junto com nossos transportadores, por exemplo, chegamos também a um consenso sobre a escolha dos melhores implementos/carrocerias. Com isso adotamos alguns caminhões com maior quantidade de eixos – os chamados bitrens – nas operações de São Bernardo e Araraquara, que conseguem levar mais carga em apenas uma viagem. Somente a operação logística da ZF na cidade de Limeira, que é representativa para a região, conta com 12 caminhões dedicados.”

A ZF trabalha continuamente na melhoria de seus processos e a logística faz parte disso. A excelência de seus produtos só se traduz a partir do momento que esse produto chega até o cliente no tempo que ele precisa. “A adoção de



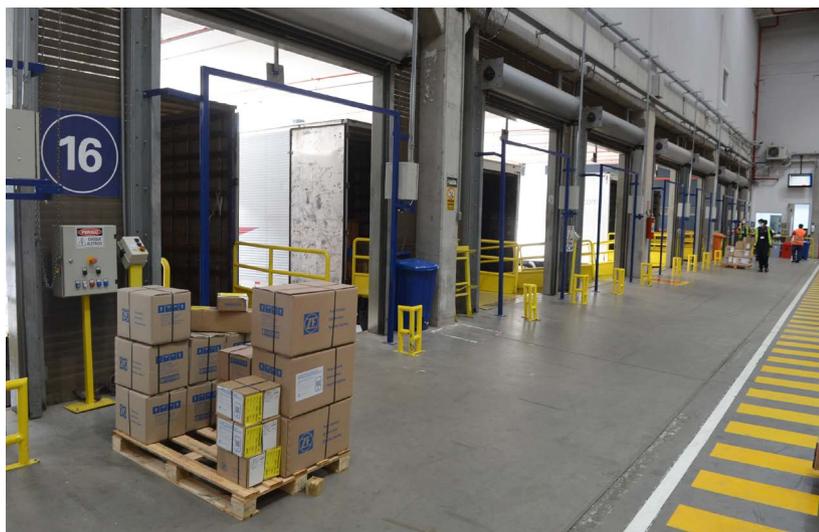
processos cada vez mais digitalizados e investimentos contínuos em automação estão cada vez mais presentes dentro de nossos CDs. Por outro lado, é preciso também considerar uma frota moderna de caminhões, que possam carregar mais em menor tempo possível. Daí a importância de trabalhar com transportadoras responsáveis e que tenham seu selo de qualidade atestado. Tudo isso para fazer com que o cliente fique satisfeito, mas que a operação seja eficiente e responsável social e financeiramente, além de sustentável.”

**Tecnologias** – Falando especificamente das tecnologias utilizadas, Daniela explica que no CD de Itu, a ZF Aftermarket utiliza o sistema RFID, que permite identificação praticamente instantânea na entrada de produtos, além de rastreamento dos produtos identificados ao longo de toda a cadeia de reposição de peças. “A ZF Aftermarket é a única a utilizar o sistema RFID no setor de reposição automotiva no Brasil e primeira dentre as operações da ZF Aftermarket no mundo.”

Além disso, a empresa usa a solução Vendor Managed Inventory (VMI) que, associada ao Robotic Process Automation (RPA), eleva os padrões logísticos e compartilha os mesmos recursos de inteligência de mercado e tecnologias com os clientes.

Associado com a adoção de outros processos de automação e digitalização, a ZF registrou um aumento de 18% de produtividade nas operações do Centro de Distribuição e a perspectiva é de aumentar esse percentual gradativamente.

As demais operações da ZF também trabalham de forma 100% automatizada, enviando e recebendo os pedidos aos clientes e fornecedores via EDI (Electronic Data Interchange). E realizam o processamento das ordens e o planejamento da produção no SAP através do APS (Advanced Production System).



O Recebimento e a Expedição de materiais são feitos através de leituras de códigos de barra (etiquetas padrão Global ODETTE). Já o Faturamento é feito eletronicamente (NFe), com envio automático de XML e ASN (Advanced Shipping Notice), ou seja, não há mais papel no processo de planejamento de pedidos (OFP Order Fulfillment Process). A pandemia também levou ao uso de outras tecnologias. Como a preocupação com a segurança dos colaboradores e prestadores de serviços aumentou, os processos de digitalização, que já eram uma realidade crescente no setor de logística, ganharam força ainda maior após o início desse período.

“Além disso, o desafio de gerenciar nossas equipes e operações à distância (home office) foi uma quebra de paradigma para a logística, que conseguiu, através de novas ferramentas, como Teams e Whiteboard, manter a produtividade e objetividade das reuniões e atividades fabris. Esse modelo híbrido de trabalho será realmente uma tendência para o setor de logística também. Além do Teams e do Whiteboard, a ferramenta Planner também ajuda muito no gerenciamento dos times à distância.”

Daniela diz que a pandemia trouxe grandes aprendizados para todos os setores da economia. Na logística isso não foi diferente, pois se trata de uma atividade que teve que

continuar funcionando, mesmo com todas as restrições causadas pela Covid-19. “Certamente são mudanças que vieram para ficar, em sua maioria.”

**Uma produção diversificada** – Veja a seguir o tamanho da ZF América do Sul.

- Sorocaba, SP – São duas plantas que compõem o complexo da ZF na cidade. Nelas são produzidas transmissões para veículos comerciais, eixos para maquinários agrícolas e de construção, componentes e sistemas de chassi para veículos leves e pesados.
- São Bernardo do Campo, SP - Produção de componentes e revestimento de embreagens.
- Araraquara, SP – Produção de conjuntos de embreagens para veículos leves e comerciais, além de operação de remanufatura.
- Engenheiro Coelho, SP – Fabricação de sistemas de freios, com operação de fundição.
- Limeira, SP – Produção de sistemas de freios (atuadores, módulos ABS, caliper, freio a tambor), direções, eletrônicos para segurança e sistemas de segurança passiva (airbags, volantes, cintos).
- Sumaré, SP – Sistemas eletrônicos e soluções para freios para veículos comerciais, além de kits de reparo.
- San Francisco, na Argentina – Produção de amortecedores para veículos comerciais e veículos leves. 

# Geotab investe no Brasil oferecendo soluções de telemática para gestão de frotas

**M**aior fornecedora de telemática do mundo para frotas corporativas, a Geotab está com os olhos voltados para o Brasil. O país é o maior mercado telemático da América Latina, onde 50% dos produtos são transportados pelo modal rodoviário. “É uma oportunidade gigantesca”, comentou Eduardo Canicoba, Country Manager da Geotab Brasil, em evento virtual reservado a poucos jornalistas. A empresa possui mais de 40.000 clientes e mais de 2,3 milhões de veículos ativos, crescendo diariamente. São 40 bilhões de pontos de dados coletados por dia, incluindo dados de GPS, tráfego, acelerômetro, motor, clima, comportamento do motorista e muitos outros. Entre seus clientes estão a Pepsi e o Governo Americano. No Brasil, possui nove parceiros de venda, divididos em três tipos: os de valor agregado, que possuem experiência de 30 ou mais anos em gerenciamento de frotas, vendendo outras soluções e aptos a fazer instalações; operadores de telefonia, como a Vivo, que fazem vendas para empresas; e fleet management company, que alugam veículos para outras empresas. “Os três tipos atendem clientes diferentes. O canal de parceiros



**Canicoba:** Com a telemática, motoristas trabalham melhor, há maior produtividade, segurança e redução na emissão de gases poluentes

é fundamental para garantir o pós-venda”, destaca Canicoba.

## Tecnologia no Brasil

Questionado sobre se o país está muito atrás de outros países em termos de tecnologia, o profissional disse que o Brasil e o México são os que estão mais próximos da telemática na América Latina. São os maiores países da região, com grande comércio, muito tráfego, consumo alto de combustível e preocupação com segurança dos veículos.

“O Brasil não está tão longe de outros países, mas é preciso fazer um trabalho com os fornecedores para destacar a importância de coletar e analisar dados, não apenas focar em GPS. Dados de consumo de bateria, de combustível, entre outros, têm impacto nos custos e na satisfação dos clientes. Com o uso da telemática, motoristas trabalham melhor,

há maior produtividade, segurança e redução na emissão de gases poluentes. Podemos dizer que a América Latina está dois passos atrás da Europa, pois lá há maior adaptação às novas tecnologias, por exemplo, o uso de veículos elétricos”, explicou o Country Manager da Geotab Brasil.

## Soluções

O ecossistema da Geotab é formado por: Marketplace, que oferece soluções de parceiros para gerenciamento de frota; Geotab Drive App, aplicativo para os motoristas, que permite monitorar horas de serviço, registrar inspeções e enviar e receber mensagens; MyGeotab, que possibilita o gerenciamento de frota combinando dados do dispositivo GO e do aplicativo Drive; Dispositivo GO, que se conecta ao veículo para identificar e transmitir sua localização e dados do motor; e IOX, que pode ser conectado ao dispositivo GO por meio da porta mini USB e é usado para fornecer gerenciamento adicional do veículo e uso de dados.

O Big Data da Geotab registra padrões de movimento, demanda de veículos, custos de manutenção, performance do combustível, fatores de risco e como prevenir acidentes utilizando Machine Learning.

Os serviços são comercializados através de licenças mensais de uso. A escolha do plano de dados depende do que a frota precisa. As soluções são tanto para frotas pequenas quanto grandes. A Geotab também pode ajudar a simplificar a transição de frota para veículos elétricos com uma Avaliação de EVSA – adequação de veículos elétricos.



## Case de sucesso

A MAN Truck & Bus México instalou dispositivos de rastreamento de veículos Geotab GO em sua frota, bem como o Didcom CLG- CAN Logger Guard para análise e proteção do motor.

A Didcom, revenda Geotab, projetou o produto, que interage diretamente com a tecnologia veicular. Juntamente com o dispositivo Geotab GO, supervisiona o processamento de todas as informações CAN do veículo. Também controla as diferentes funcionalidades da solução e é responsável por gerir a comunicação entre os diferentes produtos e tomar decisões de ação antes de qualquer configuração estabelecida. Assim, a MAN Truck and Bus México pode oferecer aos seus clientes tecnologia de ponta que permite o monitoramento em tempo real de todos os parâmetros relacionados à operação, condição do motor, logística e segurança, bem como funções que prolongam a vida útil do veículos, au-

A MAN Truck & Bus México instalou dispositivos de rastreamento de veículos e para análise e proteção do motor com a Didcom, revenda Geotab



mentam o tempo de atividade da frota e reduzem os custos operacionais. Resumo dos resultados: Oferecer conectividade e digitalização aos clientes; Facilitar o processo de análise e tomada de decisão para a empresa; Diminuição de altos gastos com manutenção corretiva; Diminuição do consumo de combustível devido ao tempo ocioso; Maior vida útil do motor; Configurável em parâmetros, tempos e processos, de acordo com as especificações do cliente; e Valor agregado entregue aos clientes.

“Nossa solução permite às transportadoras reduzir o risco de furto nas estradas através do monitoramento feito com um aparelho telemático, possibilitando a atuação no momento em que for identificado um incidente fora do comum. Hoje sabemos que a questão da segurança é uma preocupação de todos e, por isso, desenvolvemos esta nova geração de telemetria, que proporciona maior confiança e segurança aos nossos clientes”, explicou Giovanni Juárez, diretor comercial da MAN Truck & Bus México. 

# COM A ALPER A PROTEÇÃO DA SUA CARGA É COMPLETA

## PROTEÇÃO



## 360

Nós temos a solução, qualquer que seja a modalidade de transporte utilizado.

Contate nossa equipe para uma consulta técnica especializada.



**alper**  **cargo**

alta performance em seguros de carga

+55 11 3175-2900  
contato@alpersegueros.com.br  
www.alpersegueros.com.br

# OLs e transportadoras do segmento de calçados seguem se adaptando às mudanças causadas pela pandemia

*Agora em menor escala, o setor de calçados foi bastante afetado pela pandemia, o que levou os prestadores de serviços a criarem alternativas para se adaptarem à falta de mercadorias para transporte e às mudanças que ocorreram.*

**N**o ano passado, com as restrições ao mercado físico doméstico, o setor calçadista sentiu fortes efeitos, especialmente no primeiro semestre.

“Encerramos 2020 com uma queda de mais de 18% na produção de calçados, isso porque o segundo semestre ensejou alguma recuperação. Alcançamos a produção de 763,7 milhões de pares, o pior resultado em 16 anos. Nas exportações, que respondem por cerca de 15% das vendas do setor, registramos uma queda de 18,6%, para 93 milhões de pares, o pior resultado em quase quatro décadas.”

Os dados são fornecidos por Haroldo Ferreira, presidente-executivo da Abicalçados – Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (veja a entrevista nesta edição).

E, embora neste ano de 2021 o setor apresente uma recuperação, estes “efeitos” da pandemia atingiram muito os Operadores Logísticos e as transportadoras que atuam no segmento.

Isto aconteceu, principalmente, durante as fases mais críticas de isolamento social, quando os comércios estavam fechados e não podiam receber seus pedidos.

“Tivemos um grande problema, pois tanto recebedor quando embarcadores permaneceram fechados e precisamos adequar os armazéns que antes eram utilizados



**Menegon**, da TDB Transporte:  
“Algumas indústrias do setor acabam tendo problema de atraso de produção, o que reflete no transporte para tirar esta diferença no atraso”

somente para cross docking para realizar o armazenamento por tempo indeterminado”, comenta Thiago Menegon, diretor Comercial da TDB Transporte e Distribuição de Bens.

Com a queda das operações – continua Menegon – foi necessária a ampliação para outros nichos antes explorados com menos intensidade, como as entregas B2C. “Mas, em nosso caso, em outros mercados, e não o calçadista, pois nosso nicho sempre foi o B2B e no B2C priorizamos operações condizentes com nossa estrutura de frota e operação. No segmento calçadista a operação de entrega em pessoa física é totalmente diferente, pois há um fracionamento muito maior do pedido, o que

aumenta consideravelmente o número de entregas. Enquanto na entrega em loja descarregamos no mesmo local a quantidade de 36 a 48 pares, por exemplo, na operação do e-commerce esta uma entrega é transformada em 36 a 48 entregas. Raramente uma pessoa física compra mais de um par de calçado pela internet.” Giuseppe Lumare Júnior, diretor Comercial da Braspress, também destaca esta questão. “Ainda que se possa imaginar uma queda de vendas nos comércios tradicionais, o que tem ocorrido é a instauração do omnichannel, processo de integração de múltiplos canais de vendas que passam a se inseminar mutuamente. Não cabe mais pensar em vendas presenciais ou por meios eletrônicos, já que ambas passaram a ocorrer sob a égide da integração de processos”, diz o executivo, destacando que a queda de movimento no setor ocorreu no início da pandemia, mas no último trimestre de 2020 se recuperou, ressurgindo diferente e mais diversificada.



Assim – prossegue – os Operadores Logísticos e os transportadores passaram a um novo nível de integração, no qual as vendas cresceram. Do ponto de vista dos processos de transporte, houve necessidade de transformar os processos operativos de modo que se tornasse viável a oferta de serviços diferenciados, ou multisserviços demandados por clientes, seja para atender expedidores, seja para responder aos anseios dos compradores. “A pandemia afetou não somente o mercado calçadista, mas o varejo todo, acelerando o processo de penetração do serviço de e-commerce”, acrescenta Gustavo Kras Borges Ferreira, gestor de Qualidade da Transportadora Minuano. Cesar Luis Alves, gerente Nacional de Vendas, e Roberto Mira Junior, diretor Geral, ambos do Grupo Mira, explicam que o impacto da pandemia da Covid-19 no mundo é imenso e pode ser notado em praticamente todos os setores da economia.

“No setor logístico, exigências de trabalho e consumo fizeram com que as empresas se mobilizassem e, rapidamente, reorganizassem suas formas de trabalho, como: descentralização dos centros produtores; maior integração entre empresas e fornecedores; crescimento do e-commerce; gestão do trabalho remoto; e adoção de tecnologia e inteligência artificial”, diz Alves.

Altamir Cabral, diretor presidente da Via Pajuçara, também expõe que foi necessário muito diálogo em torno de se flexibilizar prazos de entrega, KPIs e, em alguns casos, até mesmo os pagamentos. “Nessas horas a parceria precisa prevalecer.”

## Mudanças

Como se pode notar, a pandemia trouxe mudanças na atuação de OLs e transportadoras que atuam no setor de calçados.



“A mudança mais significativa durante a pandemia foi o aumento das vendas por e-commerce, fracionando cada vez mais a carga”, afirma **Roberto**, do Grupo Mira

“As mudanças mais significativas durante esses quase dois anos de pandemia foi a diminuição da concentração de entrega em shoppings e o aumento da venda por e-commerce, fracionando cada vez mais a carga, devido aos estabelecimentos fechados por restrição.” Roberto, do Grupo Mira, coloca que outra grande dificuldade que os transportadores encontraram foi lidar com esta carga nos destinos, acondicionando em espaços para que pudessem aguardar a retomada e a abertura do comércio. Isso gerou gargalos em momentos difíceis, o que levou cada empresa a montar sua estratégia e conduzir de forma assertiva o êxito e sucesso da sua operação.



Menegon, da TDB Transporte, também lembra que, durante os períodos de lockdown em vários municípios, o contato com o lojista foi fundamental para programação das entregas. “Em muitos casos foi necessário o agendamento de entregas para minimizar os insucessos e retorno de mercadorias, sem considerar o risco de termos diversas mercadorias em nossos terminais aguardando para serem entregues.”

Já na opinião de Ferreira, da Minuano, atualmente o e-commerce tem mudado a forma de compra dos clientes, gerando maiores custos de distribuição devido ao formato de entrega física.

“O que temos notado é o maior fracionamento das cargas destinadas ao varejo em geral, muito pela mudança no perfil dos pedidos, além, é claro, do crescimento das entregas B2C”, complementa Cabral, da Via Pajuçara.

## Peculiaridades da logística

Embora a carga fisicamente não seja perecível, por tratar-se de moda, o calçado se torna uma carga tão urgente quanto uma perecível. Hoje é uma tendência entre as fábricas de calçados possuírem várias “minicoleções” dentro da coleção. Ou seja, o calçadista está preocupado em criar diferenciais

dentro da sua própria coleção, isso num período mensal ou até mesmo a cada semana, por isso, a redução do prazo de entrega e, portanto, a entrega acurada da mercadoria é tão importante.

“As diferenças no setor calçadista estão na diversidade de SKU’s, nos pontos de distribuição concentrados em áreas de restrição, como shoppings centers e lojas de rua, no alto valor agregado, na necessidade de entrega aos sábados e na baixa rápida, assim como o risco eminente de ser uma carga visada para roubo”, explicam Alves e Roberto, do Grupo Mira.

A análise de Menegon, da TDB Transporte, vai pelo mesmo caminho. Ele lembra que em operações tradicionais B2B o que era mais considerável era a assertividade do prazo, pois o calçado, assim como vestuário, tem coleção por estação do ano – por exemplo, em termos de calçados femininos, botas são vendidas no outono/inverno e calçados mais leves, como sandálias, são vendidos na primavera/verão.

“Algumas indústrias acabam tendo problema de atraso de produção, o que reflete no transporte para tirar esta diferença no atraso. Outro ponto de desafio é que grande parte das entregas é direcionada a lojistas em shoppings centers, que possuem restrição de recebimento em horário e tamanho de veículos em algumas cidades.”

Cabral, da Via Pajuçara, por seu lado, coloca que este é um segmento muito disputado pelas empresas de transportes.

De forma geral, a maioria são entregas muito fracionadas, para o comércio em geral, uma a três caixas por pedido. Dependendo do embarcador, existem também entregas agendadas e entregas em grandes CDs, com grande metragem cubica envolvida. As embalagens são de fácil manuseio e acomodação, geralmente bem identificadas,



**Lumare Júnior**, da Braspress:  
O roubo de cargas no setor se mantém um problema sério, mas os processos de gerenciamento de risco têm evoluído bastante

garantindo processos rápidos nos terminais e nas entregas.

E Lumare Júnior, da Braspress, coloca que esta logística, do ponto de vista prático, não apresenta diferenças dignas de nota, apenas se podem melhor tratar as operações de transporte de calçados conforme crescem e evoluem os processos de roteirização de cargas. Quer dizer, à medida que estes sistemas passam a armazenar as experiências de campo, o que se percebe são usos cada vez mais frequentes de sistemas de inteligência artificial que afetam sobremaneira a eficiência das entregas.

## Exigências

As exigências do segmento de calçados aos OLs e transportadores

seguem a mesma tendência geral, quais sejam, a de proverem eficiência nos prazos de entrega e concomitantemente de rastreabilidade de informações, além, é claro, de eficiência de custos, cujo efeito ideal é a calibragem das tarifas de frete segundo as expectativas dos embarcadores.

A esta avaliação de Lumare Júnior, da Braspress, Menegon, da TDB Transporte, acrescenta que a maior exigência é o cumprimento dos prazos acordados e os Operadores estarem adequados para absorver os períodos de sazonalidade – neste mercado não há operação linear. “Datas comemorativas, por exemplo, puxam a demanda e muitas vezes ‘corremos’ até o último segundo para realizarmos as entregas até antes dos prazos.”

Cabral, da Via Pajuçara, também alega que, como qualquer segmento, o ramo calçadista espera o cumprimento de prazos, integridade das mercadorias, informação precisa, tudo aliado, é claro, a preço competitivo. “Nenhuma novidade, portanto.”

Alves e Roberto, do Grupo Mira, finalizam esta questão apontando que as empresas de transporte buscam cada vez mais otimizar custos. “Para nós, transportadores, e os Operadores Logísticos, a expansão calçadista tem grande importância na economia do Brasil. A con-



sequência desta alta é o número cada vez maior de empresas que trabalham com o frete calçadista. O setor tem como características o grande volume de baixo peso, o nível de fracionamento ao qual a carga é submetida e o menor índice de avarias, em função de não ser um produto frágil. As grifes de calçados habitualmente lançam novos produtos em espaços de tempo cada vez mais curtos para mudar suas coleções, assim, fomentam a todo momento as trocas de coleção.”

## Roubo de carga

O roubo de carga sempre foi o “calcanhar de Aquiles” no setor. As empresas investem pesado em gerenciamento de risco em prol da segurança dos clientes – algumas chegam a investir até 13% do seu faturamento em gerenciamento de risco, em toda a questão de segurança que envolve uma empresa de transporte e seus clientes. No Grupo Mira se investe quase 10% do faturamento em gerenciamento de risco e segurança em geral. “Para minimizar o roubo de carga, o Grupo Mira tem frota 100% rastreada, controle efetivo de isca de carga, todas as filiais são altamente seguras em vigilância e vigilância eletrônica 24h, portarias e seguranças armados e o seguro obrigatório de carga”, explicam os representantes do Grupo. Lumare Júnior, da Braspress, também coloca que o roubo de carga se mantém um problema sério, mas os processos de gerenciamento de risco têm evoluído bastante. Segundo ele, a criação de protocolos de enfrentamento aos roubos passou a incorporar práticas de inteligência preditiva e preventiva, cujo efeito mais notável foi a capacidade de antecipar eventos pelo conhecimento histórico das ocorrências de roubo, seguido de procedimentos que visam a impedir as entregas em

certas áreas de risco ou de fazê-las segundo critérios de proteção armada, estas últimas sempre em último caso, uma vez que sempre se deve optar pelo uso da inteligência que evita o enfrentamento com os criminosos. “Na prática, na medida em que o crime tem se aperfeiçoado, as gestões de risco têm evoluído a



**Cabral, da Via Pajuçara:** O segmento, pelo seu apelo comercial, acaba sendo bastante visado pelas quadrilhas e até mesmo por roubos de oportunidade, em entregas fracionadas

fim de se manterem à frente dos criminosos”, completa o diretor Comercial da Braspress.

Cabral, da Via Pajuçara, é outro profissional do setor de transporte a colocar que o roubo de cargas continua sendo um problema dos mais sérios. De acordo com ele, o segmento de calçados, pelo seu apelo comercial, acaba sendo bastante visado pelas quadrilhas e até mesmo por roubos de oportunidade, em entregas fracionadas. “A prevenção dos eventos é feita com a utilização de variadas tecnologias, processos de gerenciamento de riscos e treinamento do pessoal.”

Já na visão de Menegon, da TDB Transporte, este indicador está em queda desde o ano passado – “apesar de todo problema social agravado pela pandemia, nosso índice de roubos diminuiu mais da metade. Vale ressaltar que conti-

nuamos praticando as regras de gerenciamento de risco vigentes em nossa apólice”.

Ferreira, da Minuano, é mais direto: “Em nossa transportadora não temos índices de roubos.” Ele lembra que o calçadista é um segmento com alto consumo e uma carga que requer certos cuidados, como conferência de lacres em caixas, conferências de caixas e volumes, além de sinais de furtos por baixo da caixa.

## O que as empresas oferecem

**Braspress** – Faz transportes fracionados com destinos frequentes em comércios, seja em redes próprias dos fabricantes, seja em franquias, ou ainda em lojas multimarcas.

**Grupo Mira** – Trabalha com distribuição fracionada de calçados, fazendo captação de carga nas regiões Sul, com expertise na distribuição no Centro-Oeste e Norte do país.

**Minuano** – Atua com diversos tipos de calçados: slip, sapatênis, bota, coturno, sandália, tênis e chinelo. E faz identificação das notas fiscais X volumes; separação por estados; e distribuição nos estados.

**TDB Transporte** – Também opera somente com produto acabado, tanto masculino, como feminino e infantil. Os processos são muito parecidos com os do mercado de moda e vestuário, aliás muitos pontos de entrega são os mesmos, como shoppings e comércio de rua em geral. “Basicamente realizamos a separação física das mercadorias e seguimos para entregas conforme roteirização, respeitando horários de funcionamento e demais restrições governamentais, como de tamanho de veículos e horários”, explica Menegon.

**Via Pajuçara** – Calçados e artigos de couro estão entre os principais segmentos de interesse comercial da empresa. Executa coletas, distribuição fracionada, entregas agendadas e logística reversa. Logweb

## Grendene: Sorter permite a classificação de mais de um milhão de pares/dia

Fundada em 1971, a Grendene é a maior exportadora de calçados do Brasil e uma das maiores produtoras de calçados do mundo. É detentora de marcas Melissa, Grendha, Zaxy, Rider, Cartago, Ipanema, Pega Forte e Grendene Kids. Além disso, atua também através de licenciamentos de celebridades e personagens do universo infanto-juvenil.

Possui 11 fábricas no Brasil – Ceará, Rio Grande do Sul e Bahia – e capacidade instalada de 250 milhões de pares por ano, estando presente em mais de cem países.

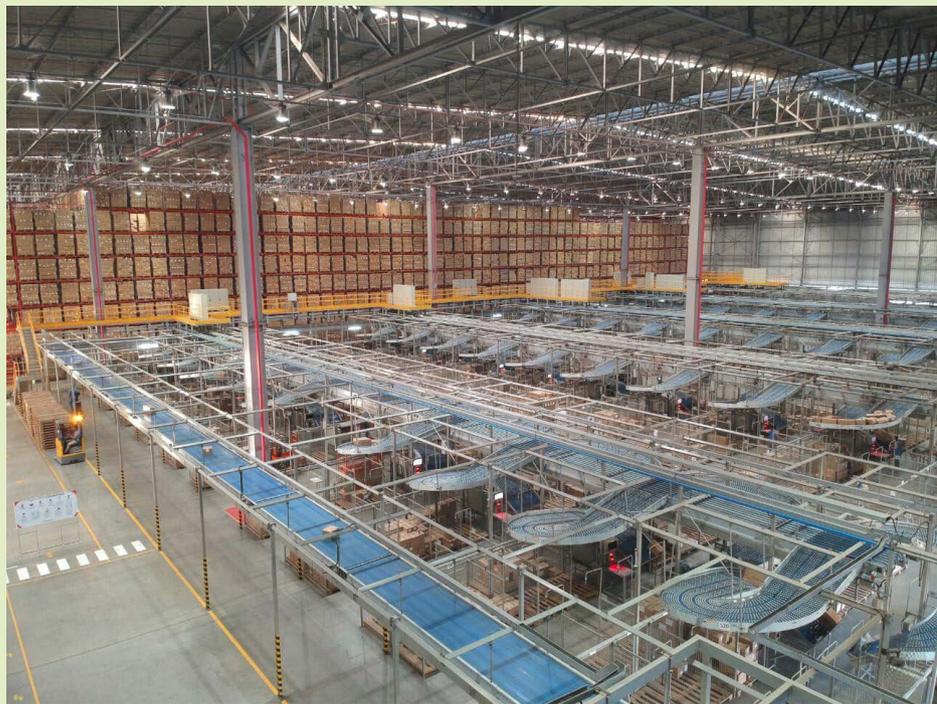
Em termos de logística, emprega, em média, mais de 600 veículos diariamente. Cerca de 90% destes são utilizados nas operações de entregas realizadas no Brasil. O restante engloba veículos de viagens, utilizados nas operações de transferências.

“Temos em nossa estratégia a utilização de transporte terceirizado. Nossos principais parceiros são FedEx, Vitlog, Bono Express e Aliança Navegação”, diz o diretor de Suprimentos da Grendene, **Luciano Montavani**, acrescentando que a empresa tem estudos sobre o uso de veículos não poluentes, bem como negociações com transportadoras sobre o uso de veículos alternativos nas entregas.

A Grendene utiliza a cabotagem para o transporte de matéria prima, principalmente por questões de sustentabilidade. Também utiliza o modal aéreo para atender demandas pontuais

“Temos três CDs próprios: Sobral, CE, com 25.000 m<sup>2</sup> e capacidade para 21.000.000 de pares; Fortaleza, CE, com 1.975 m<sup>2</sup> e capacidade para 150.000 pares; e Crato, CE, com 885 m<sup>2</sup> e capacidade para 150.000 pares”, pontua Montavani.

**Desafios** – O diretor de Suprimentos da Grendene comenta que o principal desafio da empresa é atender as expectativas dos clientes, entregando os produtos no tempo adequado, visto que as unidades produtivas da Grendene estão localizadas no Estado do Ceará, ou seja, estão a cerca de três mil quilômetros do principal centro econômico do país, o Estado de São Paulo. “Buscamos parcerias com transportadoras que possuem



uma excelente estrutura e um elevado nível de serviço, e também realizamos embarques em rotas expressas destinadas às principais capitais do país.”

Montavani também revela que a Grendene tem um perfil de entregas bastante variado, que vai desde um par de calçado, adquirido através do seu e-commerce, a situações de entregas de cargas completas para os grandes clientes.

“Temos também entregas destina-



das a clientes de grande porte, com processo de entregas muito bem definidos, e, no outro extremo, entregas em localidades remotas, de difícil acesso, como em municípios onde o acesso acontece apenas via fluvial. Nosso diferencial é atender essas particularidades e com um elevado nível de serviço logístico.” Ainda em termos de diferenciais de logística, o diretor de Suprimentos da Grendene aponta que buscam entender as necessidades dos clientes, suas particularidades e adequam a logística para atender as suas expectativas. “Como benefícios podemos citar a flexibilidade nas entregas, no sentido de entregar os produtos no padrão e no tempo solicitado pelo cliente.” Por outro lado, com o crescimento das vendas on-line, a empresa teve que ajustar sua logística para atender o B2C. Por ser tratar de um modelo muito distinto do seu B2B, buscaram parcerias com empresas que são referências na distribuição B2C. Todas estas ações da Grendene são baseadas em tecnologias atualizadas, como WMS, sorter com capacidade de classificação de mais de um milhão de pares/dia, transpaletas adaptadas com tablets, RFID e esteira telescópica para carregamentos com capacidade de mais de dois milhões de pares/dia. “Com a pandemia houve uma aceleração da digitalização, ou seja, a tecnologia está ainda mais presente na vida das pessoas. Com isso houve uma necessidade de melhoria nos processos, a fim de fornecer aos consumidores maior velocidade e qualidade das informações em relação à entrega dos pedidos.” Montavani conclui dizendo que estas mudanças trazidas pela pandemia com certeza vieram para ficar, e que investimentos em tecnologia irão fazer cada vez mais parte dos processos logísticos.

## Abicalçados – Apoiando os produtores

A logística do setor de calçados se dá, sobretudo, no modal rodoviário, para o mercado interno (que absorve mais de 85% das vendas de calçados), e no modal marítimo, pelo qual são embarcados mais de 70% dos calçados vendidos ao exterior.

Ainda falando sobre a logística neste segmento, o presidente executivo da Abicalçados – Associação Brasileira das Indústrias de Calçados, **Haroldo Ferreira**, coloca que os desafios são comuns aos demais setores: estradas em péssimas condições e burocracia, sobretudo para exportação. “Pensamos que são custos extras que fazem parte do Custo-Brasil e nos tiram a competitividade diante dos nossos concorrentes internacionais.”

Ferreira lembra que temos uma infraestrutura logística cara e ineficiente no Brasil. São estradas abandonadas, em péssimas condições físicas, além da falta de segurança. Para a exportação, o que mais atrapalha é a burocracia e, atualmente, o aumento vertiginoso dos preços no frete marítimo.

“Hoje, pesquisas apontam que os custos para exportação no Brasil são, pelo menos, três vezes superiores aos custos médios dos países membros da OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico.”

Sobre as tendências logísticas no



setor de calçados, o presidente executivo da Abicalçados aponta o maior uso da cabotagem, a partir da possível aprovação da BR do Mar, que irá aumentar a concorrência do setor e, portanto, diminuir os custos do transporte marítimo.

**A Associação** – A Abicalçados foi criada em 1983 com o objetivo de auxiliar o desenvolvimento do setor calçadista brasileiro, por meio de projetos e representação, tanto no mercado interno quanto internacional.

Seu braço internacional é o Brazilian Footwear, que trabalha pelo incremento e qualificação das exportações de calçados por meio de ações comerciais – feiras, rodadas de negócios, plataformas digitais internacionais etc. – e de imagem no exterior.

Outro destaque da entidade é o programa “Origem Sustentável”, a única certificação de sustentabilidade para a cadeia calçadista nacional e que tem o intuito de acreditar empresas que adotam processos produtivos sustentáveis. Atualmente, as empresas associadas à Abicalçados respondem por mais de 70% da produção nacional do setor. [Logiweb](#)



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

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

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

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

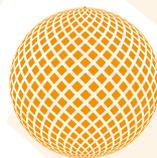
## A FEIRA

A feira virtual é o **espaço perfeito para conhecer e avaliar produtos e serviços** das principais empresas do mercado logístico. **Simples 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, intralógica, armazenagem, equipamentos, tecnologia, condomínios logísticos, entre outros.

## CONTATO

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



# 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 das empresas: Bayer, L'Oréal, Ambev, Pierre Fabre, Reckitt, Levi's, Hospital Sírio-Libanês, MSD Brasil, Atlas Schindler, DIA Brasil, NEC e muitos outros.



PATROCINADORES

APOIO

FEED

PARTNERS

ORGANIZAÇÃO



[www.feiravirtualdelogistica.com.br](http://www.feiravirtualdelogistica.com.br)

# O presente e o futuro da logística: lições da pandemia e seu impacto profundo em todo o setor

*A crise de saúde desestruturou todos os modelos existentes, causando uma corrida por entregas cada vez mais rápidas geradas pelo crescimento do e-commerce, aumentando a conscientização sobre a importância da logística.*

Como está a logística hoje? O que mudou com a pandemia? Quais as apostas que deram errado? Qual o futuro do setor? Para responder essas e outras perguntas, convidamos professores, consultores e outros profissionais com vasta experiência no setor. Alguns deles também são colunistas do Portal Logweb e compartilham seu conhecimento mensalmente no site, não deixe de conferir! Começamos com a questão: o que a pandemia trouxe de novas ações ao setor? “Impactado pelo desbalanceamento das cadeias de consumo, seja por redução de demandas, seja por gargalos em portos da Ásia, o cenário da logística pós-pandemia no mundo está mais acirrado do que nunca”, analisa Palmério Gusmão, palestrante, consultor, professor da Faculdade Educamais e colunista do Portal Logweb.



**Palmério**, da Educamais: “A crise tem impulsionado grandes oportunidades de negócios no e-commerce, tomando-o um aliado contra a falência”

Segundo ele, tais gargalos comprometem a fabricação e o reabastecimento de linhas de produtos nos países destinos, principalmente aqueles dependentes de tecnologia.

“É um efeito dominó, precisamos que os modais estejam plenos e funcionais para inserir mercadorias num circuito. Se houver concentração em algum ponto, todo o circuito estará comprometido ou terá que ser reformulado”, observa.

Por exemplo, se um navio não descarrega no destino, não poderá retornar à origem, ocasionando gargalos. O mesmo acontece com as embalagens retornáveis, sobretudo as de quinto nível (contêineres), que compõem o maior volume.

“Temos reflexos no Brasil na indústria automotiva, que vendeu mais e tem fila de espera para entregar, ainda que com preços exorbitantes. Componentes ou produtos eletrônicos certamente irão comprometer também as vendas de final de ano”, analisa o professor.

No Brasil, ele diz parecer que a crise tem impulsionado grandes oportunidades de negócios no e-commer-



ce, tornando-o um grande aliado para as companhias vendedoras não falirem, e também oferecendo como atrativo a possibilidade de ser cliente de transportadoras e Operadores Logísticos. “E-commerce é demanda garantida! O maior volume e o valor agregado têm proporcionado diferentes negócios logísticos”, expõe Palmério. Ele acrescenta que as startups de transportes e entregas também cresceram muito após a pandemia e vieram para ficar. Já são aceitas por clientes entregas com uso de carros de passeios em substituição às vans, minivans e pick ups. “Imaginem! Há décadas tínhamos aversão ao uso de porta-malas de veículos para esta finalidade. Pensem! O quanto perdemos de espaço precioso, considerando que os veículos sedans brasileiros possuem em média porta-malas com capacidade em torno de 543 litros”, conta. O engenheiro Antonio Wroblewski,

presidente do Conselho de Administração da Pathfind e também colunista do Portal Logweb, diz que a logística hoje reflete a pandemia. “Com todas as atitudes desenfreadas e urgentes que foram tomadas, sem quase nenhuma digitalização e com processos em baixa, as empresas foram obrigadas a improvisar. Mudaram os processos, o planejamento e o modus operandi com as pessoas”, comenta. A pandemia trouxe uma nova oportunidade de negócio para pequenos e médios empresários. Muitas empresas foram obrigadas a fechar as portas por questão de redução de volume ou pela própria pandemia, fazendo com que passassem a participar do Market Place de grandes magazines. “Esse modelo é fácil de acessar e a aderência é muito simples. O que é ideal, já que muitas empresas não conseguem digitalizar, porque simplesmente não têm razão

financeira ou dinheiro para poder fazer isso. Para mim, a grande mudança foi isso, sair um pouco do balcão passivo e ir para uma posição mais ativa. É um poder de sobrevivência”, reflete Wroblewski. Segundo Paulo Roberto Bertaglia, professor, consultor, palestrante, diretor executivo da Berthas, além de colunista do Portal Logweb, a pandemia remodelou a logística em alguns aspectos, principalmente na última milha, devido ao distanciamento e fechamento dos comércios, proporcionando uma escalada e intensificação das entregas causadas pela corrida às compras online. “As empresas adotaram várias mudanças estratégicas que trouxeram reflexos positivos. A logística ganhou de longe em popularidade e conscientização de sua importância, tanto do ponto de vista organizacional como do indivíduo.” Bertaglia diz que a pandemia acelerou as estratégias das empresas,

## GESTÃO DE FROTA DE CAMINHÕES PESADOS

Produtividade



Otimização



GEOTAB



tanto no B2C como no B2B, e forçou a rápida adequação dos negócios. Inovação, redesenho de processos e investimentos foram revisitados. A tecnologia surgiu muito forte como elemento viabilizador de uma série de iniciativas. “Expressões como entregas mais ágeis, visibilidade, transparência e tempo real passaram a ser mencionadas e adotadas mais frequentemente. Já existiam previamente à pandemia, mas ganharam corpo e muitos adeptos. Aquelas organizações que se apoiavam em conceitos de lojas onnipresentes, virtuais e físicas, ocupando espaços importantes, se sentiram revigoradas em suas estratégias”, explica.

Independentemente das terminologias usadas no contexto logístico, a experiência do cliente passou a ter ações importantes em todo sentido, continua o consultor. “As organizações, em função da forte competitividade, passaram a mirar outros públicos, por exemplo, aqueles com moradias subnormais – favelas –, que impactam nas operações logísticas por falta de informações e segurança”, expõe.

O engenheiro e professor Edson Carillo, CEO na Connexion Consulting e colunista do Portal Logweb, com 30 anos de experiência, observa uma mudança no perfil das operações, em especial nos pedidos, obviamente nas atividades associadas ao consumidor, isto é, nas atividades primárias e secundárias viu pouca ou nenhuma alteração.

“Veja que o novo perfil dos pedidos é de menos linhas, menor quantidade de peças por linha e, conseqüentemente, mais complexidade de atendimento”, explica.

Com 45 anos de dedicação à logística, José Geraldo Vantine, presidente da Vantine Logistics & Supply Chain Consulting, diz que “a evolução natural é decorrente do desenvolvimento tecnológico, do comércio global e, mais recente, de crises políticas e econômicas. Claro, logística empresarial é parte da gestão da cadeia de



**Carillo**, da Connexion:

“O novo perfil dos pedidos é de menos linhas, menor quantidade de peças por linha e mais complexidade de atendimento”



**Guedes**, da ABOL, diz que acompanhar a velocidade das mudanças para realizar projeções mais confiáveis tornou-se imprescindível nos negócios

abastecimento responsável pelo planejamento, operação e controle dos fluxos de informações e produtos envolvidos desde os fornecedores a montante até os clientes a jusante, para atender todas as necessidades ao um custo competitivo. Portanto, a pandemia desestruturou todos os modelos antes existentes”.

Já em condições normais, continua Vantine, a gestão dos fluxos da cadeia logística sempre exigiu desempenho de alta performance. Com a pandemia, setores como varejo e transportes para e-commerce alteraram todos os planos

para 2020/2021. “Destaque para o impacto de recuperação lenta para o transporte marítimo internacional, sendo estimado que, por conta da Covid-19, faltam mais de 20 mil profissionais da marinha mercante, além do fechamento de portos da China, causando verdadeiro desequilíbrio na equação do tempo e preço maiores para a logística internacional.”

O professor especialista em logística Victor Adriano Tavares, proprietário da Vs21 Transportes e colunista do Portal Logweb, analisa que a logística conseguiu se estabelecer como uma atividade essencial na vida de todo cidadão, isto é, tudo aquilo que era de conhecimento exclusivo dos profissionais da área passou a ter o seu reconhecimento por toda a sociedade.

“Acredito ainda que precisamos remar muito para atingir um patamar de excelência. A pandemia vem demonstrando que para chegar aí, precisamos que as organizações estejam antenadas nas novas tecnologias e demandas do setor. Os profissionais precisam entender que a qualificação é essencial para a permanência no setor, que está em franco crescimento”, expõe Tavares.

Já o professor, consultor empresarial e palestrante Paulo Guedes, membro do Conselho Consultivo da ABOL – Associação Brasileira de Operadores Logísticos e colunista do Portal Logweb, diz que com o surgimento da pandemia e a queda na produção em todo o mundo, foi natural que quase a totalidade das empresas tivesse como única preocupação, inicialmente, a sua própria sobrevivência.

“Rígido controle de caixa e de custos, proteção dos empregados, ampliação de portfólio, melhoria de atendimento e utilização da tecnologia disponível para aumento da produtividade foram providências padrão em quase todas as empresas”, enumera.

Mas, para ele, é essencial, agora, planejar o futuro e repensar os negó-

cios. E se temas voltados à governança corporativa, resiliência, inovação, sustentabilidade, meio ambiente e prevenção de riscos já faziam parte das agendas de todos, assim como as discussões a respeito das consequências – positivas e negativas – que o avanço tecnológico gerava, agora durante e pós-pandemia, tudo ficou mais complicado e essas discussões passaram a ter prioridade máxima.

“Observar o mercado com maior frequência e profundidade, acompanhar a velocidade das mudanças para realizar projeções mais confiáveis, ter instrumentos de avaliação de desempenho que levem em conta cenários cada vez mais dinâmicos e movimentar-se com rapidez, para adotar medidas urgentes e que se adaptem ao novo, transformaram-se em atividades profissionais imprescindíveis”, destaca Guedes.

## E se não fosse a pandemia?

Bertaglia, da Berthas, cita um ditado oriental que diz que toda crise gera oportunidades. Ou mesmo, enquanto uns choram, outros vendem lenços. “Devido à pandemia, as empresas aceleraram e buscaram novas soluções. Isso não é trivial. A situação é complexa. Uma série de soluções e mecanismos adotados para mover produtos e não deixar faltar alimentos e remédios, seguramente, não existiriam”, avalia.

Com a pandemia, a tecnologia e as soluções digitais foram revisitadas com frequência e, sem ela, certos ciclos de negócios não teriam sido



**Bertaglia, da Berthas:**

“A pandemia remodelou a logística em alguns aspectos, principalmente na última milha, devido ao fechamento dos comércios”



O consultor **Vantine** cita como aposta errada durante a pandemia o foco das indústrias mais em tecnologia das logtechs do que nos processos operacionais

encurtados. Sabidamente, alguns segmentos sofreram reverses. As companhias com cadeia conectada tiveram vantagens. Por outro lado, a logística não teria adquirido tamanha importância por parte de empresas e consumidores caso não houvesse este senso de urgência e agilidade para atender a uma demanda de entrega antes não existente.

“A necessidade é a mãe das invenções. Eu acredito que temos algumas lições importantes que advêm dos modelos de negócios e que afetam a logística, como por exem-

plo: a diversificação de mercados e clientes, buscar uma cadeia mais flexível e capaz de reagir rapidamente às mudanças, avaliar fontes alternativas de obtenção de produtos e insumos, considerar a multicanalidade e entender que a cultura digital deve fazer parte do coração da empresa”, expõe Bertaglia.

De acordo com o consultor, estes elementos não seriam priorizados se não houvesse necessidade de buscar alternativas para competir. “O aspecto negativo influenciado pela forte demanda também se fez presente. A escassez de contêineres e de navios, por exemplo, colocou o valor dos fretes nas nuvens. A dúvida que fica é: tais fretes voltarão às situações anteriores à pandemia?”, questiona.

Se não fosse a pandemia, a logística ainda seria pensada em formatos de 10 anos atrás, sem digitalização e sem o senso de urgência, que é muito fundamental para o futuro. Essa é a opinião de Wroblewski, da Pathfind. Ele não acredita na retomada ao normal, no entanto, vê um futuro cada vez mais associado à Machine Learning e Internet das Coisas. “A maioria da frota brasileira tem mais de 18 anos. A maior mudança é que antigamente se embarcava a tecnologia no caminhão, agora, entra com a tecnologia dentro do caminhão, através de um app no celular. Essa é uma grande mudança que vai se reafirmar cada vez mais”, salienta.

O consultor Vantine analisa que ao final de 2019, antes da pandemia, a logística empresarial estava em estágio compatível para as grandes empresas, com tecnologias adequadas e balanço de estoques com equilíbrio financeiro. O transporte rodoviário tinha bom nível de atualização de frotas e as tecnologias de bordo respondiam bem.

“O susto dos primeiros meses de 2020 destruiu essa sequência natural e, certamente, hoje, a logística estaria com seus processos em regime normal. Mas não está assim, porque



o e-commerce passou a ser protagonista, com avanço descontrolado das vendas, gerando correria para entrega e a ampliação gigantesca de sellers com mais de 2 milhões de produtos à venda”, observa.

Segundo ele, nenhuma das quatro maiores do e-commerce estava, e ainda não está, preparada para praticar uma “logística digital”. “A ganância comercial adotada pelos players não priorizou os modelos operacionais, mas continuam como plataforma fintech e, nesse caso, se não fosse a pandemia, essas empresas estariam em patamar mais competitivo da logística, que não é só a entrega de pacotinhos”, ressalta Vantine.

Por sua vez, Carillo, da Connexion, acredita que não seria muito diferente. “A pandemia não mudou a trajetória da logística ou a linha de tendência, mas, sim, acelerou o processo de transição.”

### Quais apostas deram errado?

Para Wroblewski, da Pathfind, faltaram planejamento e um olhar para aquilo que já era realidade nos países do primeiro mundo, Estados Unidos e Europa. A pandemia teve três fases dentro da logística. A primeira como uma descoberta, quando as pessoas e as empresas passaram a acessar mais o meio digital. A segunda marcou o excesso de telas, mostrando a necessidade de estipular limites nesse sentido. E, por fim, a terceira fase surgiu logo em seguida da Black Friday, deixando claras as múltiplas utilidades do ambiente online.

“Momentaneamente, algumas empresas souberam aproveitar isso, mas todo mundo é consciente que o físico, o touching, o olhar e o chegar junto são importantes”, frisa.

Segundo Wroblewski, as empresas logísticas precisam rever também seus impactos, repensar seus modelos de atuação, optar por meios viáveis aos envolvidos e escolher formas mais acessíveis e sustentáveis. “Quando você roteiriza, busca as melhores



Entre as tendências, **Tavares**, da Vs2l, cita: segurança da informação, blockchain, big data logistics, integração de drones e smart glasses

formas. Evita passar por determinados lugares que não precisa e faz economia em consumo. A logística verde ou logística ambiental deve fazer parte da expansão do setor para o próximo ano, a partir de medidas e políticas sustentáveis que visam reduzir o impacto ambiental causado pelas atividades do setor”, diz.

Palmério, da Faculdade EducaMais, também fala da falta de planejamento e de engajamento nas ações que foram pontuadas. “Um grande aprendizado se o pior estiver por vir.”

Bertaglia, da Berthas, por sua vez, conta que alguns fatores importantes afetaram a logística sobremaneira. A ruptura nos transportes internacionais em função de um comércio extremamente globalizado pode ser uma questão a ser reavaliada pelas empresas.

O aumento significativo das compras online também levou ao crescimento das reclamações de entrega. “Não significa que a intensificação do comércio eletrônico seja equivocada. De forma alguma. Porém, uma olhada de forma diferente nos processos, recursos, competências e habilidades é essencial. Mas a logística continua ganhando a guerra em todos os sentidos.”

Disparado, a mais equivocada foi a

aposta em focar grande parte do abastecimento na China, segundo Vantine. A logística da Ásia sempre foi complexa, usando o transporte marítimo via sul da África e Canal do Panamá. Mais de 40 dias que passaram para mais de 50, com preço de US\$ 2 mil/TEU para quase US\$ 10 mil/TEU.

No ambiente interno, ele considera que a aposta errada foi a inércia da maioria das indústrias na busca de soluções alternativas na gestão da logística, focando mais em tecnologia das logtechs do que nos processos operacionais em busca da produtividade no abastecimento e na distribuição.

Tavares, da Vs2l Transportes, acredita que o maior erro cometido pela logística está na dificuldade de reconhecer os custos envolvidos nas operações e, principalmente, na pouca importância que muitos profissionais dão a esse assunto.

Para Carillo, da Connexion, não houve apostas erradas. “Ainda não teve tempo suficiente para saber se houve erro.”

### Qual o futuro da logística?

O futuro é digital e passa por um repensar nos processos. Não há como pensar em um futuro cada vez mais avançado sem a logística 4.0. O Big Data, sistema de armazenamento de quantidades massivas de dados processados em alta velocidade, já é uma dessas realidades na área, de acordo com Wroblewski.

“Mais do que vender, agora o desafio do comércio eletrônico é entregar nas condições combinadas com custos viáveis. E as melhores empresas também já perceberam que a logística será um diferencial competitivo para alavancar ainda mais o negócio. De acordo com ele, estamos vivendo o início desse processo no Brasil. Essa total integração entre a ponta de saída, intermédio e geração, quanto mais dentro de uma torre de controle, mais vai buscar eficiên-

# TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS: O DESTAQUE QUE MERECE

Fechamento  
da edição

10/11  
2021

NA EDIÇÃO DE **NOVEMBRO** DA REVISTA **LOGWEB**

- **ANÁLISE DO MERCADO POR PARTE DAS TRANSPORTADORAS RODOVIÁRIAS E DAS ENTIDADES LIGADAS AO SETOR**
- **TABELAS COM DADOS DAS TRANSPORTADORAS**
- **A VISÃO DOS EMBARCADORES**
- **AS NOVIDADES DAS MONTADORAS DE CAMINHÕES E AS TENDÊNCIAS**

**UM RAIO-X DO SETOR  
PARA VALIDAR AS AÇÕES  
AGORA E NO PRÓXIMO ANO**

Faça  
1 página

Ganhe  
1/2  
página

COM UM POST  
DESTAQUE  
NA EDIÇÃO DE  
NOVEMBRO

**ANUNCIE NESTA EDIÇÃO  
E SEJA DESTAQUE NO MERCADO.**



Associação Brasileira  
de Operadores  
Logísticos

REVISTA  
**Logweb**

11 94382.7545  
maria@logweb.com.br

cia e eficácia. Ou seja, redução de tempo, custos e lucratividade.

“Creio que nos próximos três anos haverá investimentos maiores nesse ramo, com trabalhos ligados aos desembargados, Operadores Logísticos e startups, pois eles estão fazendo um trabalho rápido, com utilização muito forte”, expõe.

Para o entrevistado, agregar inteligência ao processo é o melhor no momento. É um investimento relativamente baixo e que oferece resultados significativos em pouco tempo. “É importante lembrar que a pandemia apenas adiantou a transformação digital pela qual já estávamos passando. O futuro é do comércio eletrônico e das empresas que estiverem preparadas para ele.”

Wrobleski explica que as informações adquiridas em toda cadeia logística, desde a realização do pedido por parte do consumidor até a entrega em si, são armazenadas de forma otimizada pelos sistemas de automação. “Esses registros passam a ser considerados elementos estratégicos, a fim de trazer respostas relevantes e contribuir com a tomada de decisão da empresa.”

A pandemia demonstrou claramente o quão frágeis nós somos, observa Bertaglia. “Acontecimentos e crises que nos trazem incertezas e uma certa ansiedade do que vem a seguir podem ser fatores disruptivos constantes com os quais tenhamos que conviver daqui para a frente. Contudo, mesmo dentro deste panorama, o ser humano possui uma fantástica habilidade de se reinventar, criar e inovar. E estes fatores são elementos fantásticos no mundo dos negócios.” Novos padrões de consumo e modelos de negócios surgem e a conscientização toma corpo. “A sustentabilidade leva a logística a ser mais eficaz nas emissões de carbono. Para isso, alternativas energéticas são estudadas e meios de transporte e mobilidade são repensados.” Por outro lado, a tendência para entregas no mesmo dia exige mais



**Wrobleski, da Pathfind:**

“Se não fosse a pandemia, a logística seria pensada em formatos de 10 anos atrás, sem digitalização e senso de urgência”

agilidade – continua Bertaglia. Alternativas de armazenagem como dark stores e pequenos Centros de Distribuição, assim como os lockers passam a figurar nas estratégias de movimentação e armazenagem.

Retirar nas lojas ou nos estacionamentos de shoppings são opções para clientes e consumidores. As startups estão redefinindo muitas formas de fazer negócios. A inovação aberta vem com força em busca de soluções para as dores das organizações.

Aplicação dos conceitos de visibilidade da cadeia, transparência e rastreabilidade de informações e produtos requerem eficiência, o que exige maior colaboração

ao longo da cadeia de valor. Em tempo real. “Os Operadores Logísticos precisam estar mais bem preparados para suportar tais demandas. Muito ainda é conceitual e privilégio de algumas grandes organizações. É questão de tempo para que quem queira sobreviver saia do discurso para a prática. Novas habilidades e competências serão seguramente requeridas em toda a empresa e na logística”, declara.

Carillo, da Connexion, ainda acredita na digitalização, em processos paperless impulsionando a logística e especialmente o atendimento aos clientes. “Sem deixar de comentar sobre as questões ambientais, isto é, realizar logística, em especial o transporte, cada vez mais limpo, ou seja, ambientalmente sustentável”, reforça.

Palmério, da Faculdade Educamais, também diz que o futuro da logística é aprimorar os processos existentes com pano de fundo tecnológico, valorizar o capital humano sem ignorar os impactos das novas demandas, novos processos e novos produtos.

“Precisamos nos conscientizar o quanto os processos impactam diretamente na sociedade e no planeta: obsolescência planejada, reinserção de inservíveis e logística reversa – de verdade, não aquela





que colocamos nos papéis para ganharmos certificados do que de fato não praticamos”, expõe.

Grandes empresas farão fusões e cada vez mais aquisições, e novos entrantes surgirão, talvez com a experiência adquirida nos grandes grupos, ou não, talvez alguém que enxergue o que não enxergamos ainda – continua o professor. “Ninguém é absoluto nesse negócio.”

Quanto às tendências, Palmério acredita que a nova geração logística, formada por gente cada vez mais jovem, está engajada em desafios que permitem concretizar ideias que no passado eram tidas como inconcebíveis, transformando-as em soluções

tecnicamente viáveis.

“Eles estão chegando com vontade e implantando soluções que melhoraram o convívio e a harmonia coletiva. Aliás, gente nova, gente muito jovem e capaz, tem se revelado nesse universo, principalmente propondo soluções com viés tecnológico. As companhias que não quiserem absorver esse contingente, agora correm para concorrer com eles!”, observa.

Vantine, por sua vez, questiona: o futuro da logística ou a logística do futuro? “Logística sempre esteve suportada em fatos previsíveis, mas ultimamente as empresas globais passaram a incluir nas análises de riscos ‘eventos imprevistos’ cada vez

mais frequentes em decorrência da disputa comercial globalizada.”

Eventos “improváveis” nunca foram considerados no ambiente empresarial. Para fundamentar sua opinião, o consultor recorre ao livro “A Lógica do Cisne Negro”, de Nassim Taleb, que mostra que o impossível se aproxima do improvável e acaba se tornando um imprevisto.

Assim, falar do futuro nos leva a avaliar o gigantesco impacto inesperado que foi a pandemia surgida “do nada”, depois o encalhe do supernavio conteneiro no Canal de Suez e a paralização de portos chineses em decorrência da Covid-19.

“Portanto, mesmo analisando o passado da logística, que vivo há 45 anos, não encontro referências para projetar o futuro. Assim, minha proposição é olhar a evolução da logística como ‘futuro flutuante’, ou seja, planejar 5 anos com 60% de certeza e revisão anual diante das variáveis que impactam o mercado. Lembramos que logística é o meio que viabiliza o fim”, expõe.

Já Tavares, da Vs2I, conta que quando participou do Comitê de Logística do Senai-CNI, indicado pela Firjan/Senai, foi feito um levantamento sobre o futuro da logística, mostrando que ela está totalmente ligada à tecnologia. Os pontos fundamentais são: sistemas de gerenciamento de transporte, sistemas de transporte inteligentes, sistemas de gerenciamento de armazéns, sistemas de planejamento de recursos e sistemas de gestão de pátio.

Com relação às tendências, leva em consideração: logística 4.0, segurança da informação, tecnologia blockchain, entregas eficientes na última milha, crescimento do 3PL e do 5PL, integração de drones e smart glasses, adoção de data analytics e big data logistics, segurança logística como a prioridade máxima, logística elástica, implementação de chatbots e robôs colaborativos (cobots), logística compartilhada e economia colaborativa. Logweb

## Quais tecnologias tendem a impulsionar a logística?

- Plataforma Digital e UX (user experience, ou seja, experiência do usuário);
- Sistemas de gestão de transportes e de armazéns;
- Radiofrequência nos estoques;
- Drones para entregas, geolocalização e inventários;
- Armários ambulantes, que podem se movimentar transportando encomendas em diversos pontos;
- Uso da nuvem para armazenamento de dados;
- Sensores para conectividade e monitorização;
- Inteligência Artificial e análise preditiva;
- Reconhecimento de imagem;
- Dispositivos para visibilidade (acompanhamento real time/online);
- Internet das Coisas;
- Ferramentas de colaboração;
- Veículos autônomos;
- Frotas elétricas;
- Tecnologia customizada, tipo “TayN” – Technology as you need”;
- Sistemas multimodais que incorporam dispositivos móveis pessoais, veículos, infraestrutura e redes de informação para operações do sistema;
- Soluções pessoais de mobilidade contextual.

# Rastreamento e Monitoramento foram primordiais na pandemia, e agora se mostram mais importantes ainda

*Além de oferecerem proteção ao transporte, estes sistemas também atendem às mudanças no comportamento dos consumidores e proporcionam melhorias nos processos logísticos e otimização do tempo dos envolvidos.*

O rastreamento e o monitoramento de veículos são fundamentais para a gestão no negócio e, em tempos de crise, como a pandemia, eles se tornam ainda mais importantes, visto que o caminhão não pode ficar parado e os custos logísticos precisam estar alinhados com o mercado.

Por outro lado, ainda segundo Obson Oliveira, diretor da Unidade T&T da Pósitron Stoneridge, a pandemia trouxe uma mudança de comportamento em toda a cadeia logística, desde formas de comunicação até revisões em fluxos e processos internos operacionais nas empresas, proporcionando melhoria nesses processos e otimização do tempo de todos os envolvidos. E estas mudanças positivas parecem que vieram para ficar.

“Observa-se a retomada do rastreamento e monitoramento em segmentos como o frigorificado, farmacêutico e do agronegócio.”

Em termos de tendências, Oliveira diz que é que tenhamos tecnologias cada vez mais aplicadas à prevenção de acidentes, segurança do bem e gestão logística, que permitam redução de custo e maior agilidade na operação.

## Rastreamento

Falando especificamente sobre o papel do rastreamento de cargas durante a pandemia, Rodrigo Abbud,



**Oliveira**, da Pósitron: O rastreamento e o monitoramento de veículos são fundamentais para a gestão do negócio e, em tempos de crise, se tornam ainda mais importantes

diretor Comercial do Grupo Tracker, destaca que ele, sem sombra de dúvidas, foi – e continua sendo – uma das atividades mais importantes para a manutenção de uma economia minimamente aquecida, em especial, durante o período pandêmico.

“Para podermos compreender melhor o grau de relevância desta atividade é necessário entender que, durante a pandemia, o trânsito de automóveis foi reduzido consideravelmente nas grandes cidades, em especial nos meses em que o isolamento social e as políticas de restrição do comércio eram mais rigorosos. Em contrapartida, caminhões, utilitários e motos ganharam mais destaque nesse período. À medida que os hábitos de consu-

mo dos brasileiros foram se adaptando ao novo cenário, as compras online e por aplicativos de delivery cresceram exponencialmente.”

De forma paralela – ainda de acordo com Abbud –, o setor de agronegócio foi um dos poucos que se manteve aquecido frente à crise sanitária, sendo um dos principais responsáveis por elevar a importância do transporte rodoviário.

Esses fatores combinados resultaram em uma maior exposição de veículos pesados, cargas e utilitários rodando dentro e fora das cidades, fatalmente despertando a atenção e o interesse de criminosos.

Na contramão do que acontecia com as ocorrências de roubo e furto de veículos leves, os eventos relacionados a caminhões e cargas apresentaram números bastante elevados no período. E é nesse ponto específico que a atividade de rastreamento se mostra tão fundamental, não somente para as empresas proprietárias dos veículos e mercadorias, mas também para os intermediários e consumidores finais, garantindo a circulação de alimentos, matérias primas, insumos e produtos acabados por todo o país. “O rastreamento, portanto, contribuiu para que a economia siga seu rumo, ainda mais em um período tão difícil, mitigando prejuízos que poderiam respingar em qualquer elo da cadeia produtiva e de consumo”, conclui o diretor Comercial do Grupo Tracker. Daniel Drapac do Amaral, CEO da

iTrack Brasil, por sua vez, aponta que, sabendo da importância de mantermos o abastecimento funcionando de uma forma impecável, “podemos afirmar que o rastreamento até a última milha teve – e continuará tendo – um papel fundamental. Presenciamos o incrível crescimento das vendas via e-commerce, delivery de praticamente tudo: da lista de compras do supermercado até aquele medicamento de uso contínuo e tudo a um clique de distância! A maior digitalização que o mundo já presenciou em um curtíssimo prazo de aderência, não é mesmo?”

Drapac também cita os cinco benefícios que ele acredita foram trazidos pelo rastreamento: visibilidade total aos clientes sobre o status dos atendimentos, incluindo tempo e distância faltantes para o destino; melhoria contínua das operações através de pesquisas de satisfação (NPS) no próprio momento da entrega; controle em tempo real do desem-



**Oliveira, da Opentech:** “É o uso da tecnologia, da informação e da expertise que diferencia e permite superar problemas de monitoramento de cargas”

penho, bem como a produtividade de cada veículo; garantia que as entregas e/ou coletas foram realizadas no local, data e hora corretas e com auditoria de geolocalização, evitando transtornos ou custos desnecessários, reduzindo revisitas ou cancela-

mentos das entregas; e redução dos prazos de reconhecimento de receitas ou de pagamentos através de comprovante/assinatura digital. E Rodrigo Cesar de Oliveira, diretor de Operações, Serviços e Inteligência da Opentech Software e Rastreamento, alega que, se foi fundamental o papel que os modais logísticos brasileiro desempenharam na garantia de circulação de cargas em longas distâncias e porta a porta durante todo o período de pandemia, em paralelo, e apoiando toda esta estrutura, o gerenciamento de riscos e o rastreamento de cargas se mantiveram como pilares de extrema importância para que este fluxo de mercadorias acontecesse de forma segura. **Volta ao “normal”** – O rastreamento continua sendo vital nesse período de transição para um “novo normal”. Abbud, do Grupo Tracker, lembra que o agronegócio, as compras online e os deliveries deverão permanecer em alta, exigindo cuida-

## A Kivnon possui uma vasta gama de veículos autônomos AGV/AMR

para a automação de processos intralogísticos em diferentes segmentos da Indústria 4.0.

CONHENÇA MAIS



**KIVNON**

dos das empresas na proteção e controle de seus veículos e cargas durante o transporte.

A expectativa – diz o diretor Comercial do Grupo Tracker – é que este novo período seja acompanhado de uma retomada econômica real, fomentando mais transações e circulação de bens pelas estradas e ruas de todo o país.

“Em paralelo, observamos com atenção um possível efeito migratório da criminalidade ocorrido durante a pandemia e como ele se comportará daqui em diante – um bandido que roubava carros até o começo de 2020, com o baixo fluxo de automóveis nas ruas, passou a ver no roubo de cargas e veículos pesados uma grande oportunidade de negócio. Com o processo de retomada, todos os veículos estarão expostos novamente e iremos entender melhor como será o comportamento dos criminosos em relação a este cenário, que poderá apresentar uma alta de ocorrências envolvendo também automóveis e motos de alta cilindrada, usadas mais para o lazer. Um sinal de que o rastreamento continuará a desempenhar um papel importante na proteção dos patrimônios de empresas e pessoas.”

Oliveira, da Opentech, também afirma que vários segmentos de transporte tiveram crescimento significativo durante a pandemia, sejam fármacos, alimentícios, e-commerce, entre outros, e que, portanto, o papel do rastreamento continua sendo fundamental para garantir que toda jornada seja segura e a entrega de mercadorias ocorra de acordo com o planejado, garantindo qualidade ao ciclo logístico.

**Tendências no setor** – Abbud, do Grupo Tracker, lembra que o setor de rastreamento precisa estar sempre atento às novas tecnologias e tendências, de forma a aprimorar os serviços prestados às empresas e à sociedade.

“Atualmente, observamos uma pro-

cura maior por soluções integradas, que aliem proteção contra roubo e furto, mas também possam oferecer aos usuários um maior controle logístico. Em paralelo, os usuários também estão mais exigentes e buscam cada vez mais tecnologias avançadas visando serem mais efetivos em suas operações.”

Também falando sobre as tendências, Amaral, da iTrack Brasil, aposta que, com a utilização em massa da tecnologia 5G, será possível enriquecer ainda mais o nível de detalha-



**Abbud**, do Grupo Tracker: Os roubos e furtos relacionados a caminhões e cargas apresentaram números bastante elevados no período, ao contrário dos veículos leves

mento do delivery atual, em busca de um real-time tracking sob medida para cada tipo de operação logística.

**Problemas** – Mas, nem tudo é ótimo quando se fala em rastreamento de cargas. Abbud, do Grupo Tracker, coloca que um dos principais ofensores para as empresas de rastreamento é o alto custo dos componentes utilizados para o desenvolvimento e montagem dos rastreadores.

Com uma taxa de câmbio elevada, a importação de componentes tecnológicos acaba se tornando mais onerosa, exigindo alternativas como desenvolvimento local e a busca incessante por fornecedores que entreguem qualidade a um custo menor.

Por sua vez, Oliveira, da Opentech, ressalta que a sinistralidade sempre é o grande ofensor que atinge o segmento. Desta forma, além das medidas de segurança voltadas para tecnologias internas e protecionais nos veículos, o trabalho de “campo” da área de inteligência é fundamental para coibir/minimizar a ação dos meliantes.

Além de este pilar, o diretor de Operações, Serviços e Inteligência da Opentech pontua que os acidentes também vêm se tornando cada vez mais ofensores operacionais, e planos de prevenção de acidentes atualizados, automatizados e preventivos são diferenciais em uma gestão segura e com resultados. “É o uso da tecnologia, da informação e da expertise em segmentos de alta complexidade que diferencia e permite superar problemas de monitoramento de cargas.”

Finalizando esta questão, Amaral, da iTrack Brasil, também coloca os maiores problemas enfrentados, apontando o gerenciamento de ocorrências de entregas de mercadoria, bem como garantir que as entregas/coletas sejam realizadas no local, data e hora previamente acordadas. “Operações eficientes implementam tracking last-mile com Torre de Controle, para que a informação seja compartilhada em tempo real com todos os departamentos, enriquecendo a comunicação com o cliente final, fortalecendo a transparência e satisfação.”

## Monitoramento

Assim como o rastreamento, o monitoramento também desempenhou papel importante nestes últimos meses.

“Enquanto o primeiro permitiu mais segurança para veículos e cargas durante o transporte, o segundo possibilitou maior controle e gerenciamento logístico, capazes de reduzir custos e otimizar operações, aspectos essenciais em um período economicamente contur-

bado. O investimento em soluções que combinam o rastreamento com o monitoramento de veículos e cargas foi extremamente estratégico para muitas empresas nesse período”, destaca Abbud, do Grupo Tracker.

“Durante o período crítico da pandemia, quando foi decretado o lockdown em diversas regiões do país e em diferentes segmentos, o monitoramento a partir da nossa Torre de Controle foi determinante para garantir o apoio a nossa operação e atendimento aos nossos clientes. As nossas funções administrativas entraram em regime de home-office, distanciando-se da operação, mas sem perder a conexão e interação. O volume de movimentos transacionados e monitorados aumentou em torno de 30%, mostrando-se bastante resiliente em momentos críticos. A distribuição de alguns materiais estratégicos, que eram retirados diretamente pela operação em nossos



Mello, da Atlas **Schindler**:  
O monitoramento é essencial na continuidade do negócio, permitindo ações preditivas frente aos possíveis desvios no fluxo logístico

depósitos, passou para o modelo distribuição direta, ou seja, os materiais são entregues diretamente aos nossos técnicos em atividade de manutenção no site do cliente.” A análise, sobre o papel do monitoramento durante a pandemia, agora é feita por

Michel de Oliveira Mello, Head de Logística e Gestão de Vendas da Atlas Schindler e cliente da iTrack Brasil.

**Voltara ao “normal”** – Fazendo uma análise do papel do monitoramento nesta volta ao “normal”, Fabio Acorci, diretor Comercial Corporate da Ituran, lembra que as empresas ainda estão entendendo a importância da telemetria no dia a dia das frotas. “Algumas já entenderam a necessidade deste sistema de monitoramento para a segurança dos seus funcionários e também como mecanismo para prevenção de acidentes ou de mau uso dos veículos, bem como para o correto dimensionamento da sua frota. A instalação de um sistema de telemetria nos veículos começa a ser vista como ferramenta para redução de custos da empresa.”

A expectativa, para Abbud, do Grupo Tracker, é que o monitoramento continue em alta. Rastreamento e monitoramento são atividades essenciais para empresas que utilizam o trans-



# Selection

O seu carregador para baterias de íons de lítio

porte rodoviário evitem prejuízos e otimizarem suas estratégias ao máximo, e isso não mudará nessa retomada, acredita o diretor comercial. Neste quesito, Mello, da Atlas Schindler, tem visão semelhante à de Drapac, da iTrack Brasil. “Eu considero que não haverá o ‘normal’, e sim o ‘novo normal’”, pois as lições deixadas pela pandemia irão se perpetuar no tempo. Com a pandemia, a logística ganhou notoriedade, reforçando a sua atuação estratégica no negócio, sendo fundamental para a continuidade do negócio. Com isso, ações e iniciativas que estavam retidas nas ‘ideias’ foram implementadas durante a pandemia e continuarão, mas agora não somente com o enfoque da garantia de continuidade operacional, mas como agregador de valor, uma vez que o monitoramento propicia maior visibilidade, transparência e eficiência operacional.”

**Tendências** – O futuro da telemetria, do monitoramento, está voltado para a segurança, gestão de custos, mas principalmente mobilidade e automação dos processos.

Ainda segundo Acorci, da Ituran, a novidade transita pelo uso de sofisticados algoritmos de grande complexidade, responsáveis pelas análises comportamentais, na avaliação da redução de poluentes (controle de CO<sub>2</sub>) e do consumo, impactando a segurança, o que valoriza o desempenho dos motoristas.

Drapac, da iTrack Brasil, diz que a gestão de indicadores em tempo real através da utilização do Power BI tem sido um excelente diferencial, inclusive aliado à implementação de uma Torre de Controle & Gestão 4.0.

Além disso, diz que a visão de mercado que Mello, da Atlas Schindler, dividiu com ele e que ampliou ainda mais a discussão foi: “O monitoramento exerce atividade essencial na continuidade do negócio, permitindo ações preditivas frente aos possíveis desvios no fluxo logístico, possibilitando reagir diante de variáveis



O futuro da telemetria, do monitoramento, está voltado para a segurança, gestão de custos, mobilidade e automação dos processos, de acordo com **Acorci**, da Ituran



Com o advento da digitalização, diz **Drapac**, da iTrack, foi possível presenciar a capacidade de escalar o monitoramento de cargas em diversos níveis da operação

não controladas que nos desafiam no dia a dia. Os dados obtidos com o monitoramento são matérias primas para o aprimoramento, como, por exemplo, o monitoramento do dióxido de carbono gerado na cadeia logística, estudo de carga e capacidade no dimensionamento de recursos, roteirização e outros.”

Com o advento da digitalização – diz Drapac, da iTrack – foi possível presenciar a capacidade de escalar o monitoramento em diversos níveis da operação, tornando-se acessível e não se limitando a um determinado segmento do mercado ou produ-

to. “Um ponto que eu destaco é que hoje as ferramentas de monitoramento adotam um modelo ‘plug in play’, ou seja, você consegue operar sem haver integração direta com os ERPs, facilitando a implementação ou, até mesmo, seguindo para um modelo integrado”, completa o CEO da iTrack Brasil.

Abbud, do Grupo Tracker, completa dizendo que as tendências apontam para soluções que proporcionem cada vez mais controle e gerenciamento em tempo real sobre todos os aspectos de uma operação envolvendo transporte e logística. Também haverá mais investimentos em sensores, atuadores e sistemas integrados que tragam mais informações e facilitem a tomada de decisões estratégicas por parte das empresas.

**Problemas** – Continuando, Abbud diz que, aqui no monitoramento, os problemas enfrentados são, basicamente, os mesmos que atuam sobre o setor de rastreamento. O elevado custo de componentes por conta da alta do dólar é o maior ofensor do setor. A busca por novos fornecedores e por desenvolvimento local de componentes tecnológicos são alternativas frente a essa dificuldade.

“Em função da limitação em tempos de pandemia, ou seja, sair de casa em caráter extremamente emergencial, e ao mesmo tempo com o aumento das compras, agilidade já não é mais fator de diferenciação, virou obrigação. Além disso, com um cliente muito mais ansioso, com altíssima expectativa e averso a falhas, o monitoramento em tempo real, e de forma proativa, tornou-se uma vital ferramenta de gestão de satisfação. O presente já nos mostra que: Previsão acurada de entrega é fator obrigatório e que a mínima possibilidade de atraso deve ser imediatamente comunicada, o consumidor precisa ser envolvido no instante da ocorrência ou certamente seu NPS será fortemente impactado”, completa o CEO da iTrack Brasil. 

## Projeto “Vez & Voz” estabelece novas parcerias

**E**stamos perto de completar um ano do Projeto “Vez & Voz” e fazendo uma análise podemos perceber o quanto já evoluímos com relação, especialmente, ao engajamento, à percepção, ao entendimento e apoio que estamos recebendo ao longo deste período.

Neste ano de 2021, firmamos algumas parcerias que têm grande significado para o SETCESP, não só por serem as primeiras, mas pela representatividade e seriedade com que elas vêm tratando o assunto, desde o primeiro momento em que iniciamos nossas conversas.

A FETCESP – Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de S. Paulo foi a pioneira, seguida da NTC&Logística, e na sequência a FABET – Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte, a Mercedes-Benz do Brasil, através do projeto “A voz delas”, e a Transportadora Pizzatolog.

Ter o apoio institucional destas entidades e empresas muito nos honra, nos enche de orgulho e faz com que nosso Projeto seja encarado como uma verdadeira “bandeira” do setor, para que a cada dia, mais mulheres enxerguem no transporte rodoviário de cargas uma oportunidade real de trabalho e de crescimento profissional.

E não só isso, pretendemos que as empresas adequem, de fato, seus ambientes de trabalho para as mulheres, sobretudo para aquelas que exercem funções operacionais, como as motoristas, e exijam o mesmo dos seus clientes, dos embarcadores, dos destinatários, enfim de toda ca-



**Ana Jarrouge**

Presidente executiva do SETCESP – Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região

deia logística, para que haja uma infraestrutura adequada para receber essas profissionais. Além disso, que criem condições e oportunidades iguais de crescimento profissional, a fim de que mais mulheres possam se preparar e se candidatar a ocuparem cargos executivos de liderança, os chamados C-level’s.

Nossa pretensão é ter o maior número de parceiros, tanto entidades de classe como as empresas de transporte de cargas, para que juntos possamos criar os caminhos que o Projeto deve trilhar e alcançar seu objetivo de valorização das mulheres no TRC. Montar grupos de trabalho, elaborar cartilhas, promover concur-

sos, realizar eventos e palestras, etc., temos inúmeras ideias, mas queremos colocá-las na mesa para discutir junto com nossos parceiros, com o objetivo de que o planejamento seja o mais fiel possível à real necessidade e expectativa do setor como um todo. Este primeiro ano foi de construção da identidade do Projeto e divulgação, assim como para iniciar o processo de parcerias, o que estamos realizando com êxito. A partir de agora, já com alguns parceiros ao nosso lado, nos dando suporte e apoio, podemos sentar juntos e começar a construir ações mais palpáveis. Temos muito trabalho e muitas ideias para implantar, mas a vontade de fazer a diferença no setor é muito grande e nos move em um único sentido, para frente. E é nesta rota que juntos vamos seguir. Se sua entidade ou empresa quer se juntar a nós nesse Projeto, entre em contato pelo site: [vezevoz.org/contato](http://vezevoz.org/contato). 



# Rodonaves Express nasce para atender pequenos negócios e empreendimentos, com foco em B2B e B2C

A crescente demanda do e-commerce motivou a RTE Rodonaves, empresa do setor de transportes e logística, a lançar seu novo braço de atuação, a Rodonaves Express. A nova empresa tem o objetivo de atender pequenos negócios e empreendimentos, com foco em B2B e B2C.

“O setor de transporte durante a pandemia é de vital importância, pois garante o abastecimento e a manutenção da vida. Com a pandemia, as pessoas priorizam as compras online, o que impulsionou ainda mais o ramo de transportes”, comenta Daniel Homem de Mello, diretor de Marketing do Grupo Rodonaves.

## Unidades

As primeiras lojas inauguradas estão localizadas nos bairros do Sacomã e Santo Amaro, em São Paulo, SP, e nas cidades de Alphaville e Guarulhos, na Grande São Paulo. Serão abertas dez unidades na Grande São Paulo até o fim de 2021, e estão previstas mais 24 unidades em 2022 e mais 25 novas unidades em 2023.

As inaugurações seguem o cronograma de expansão, que teve início na Grande São Paulo e seguirá para o interior do Estado, além das capitais de todos os estados em que a RTE Rodonaves atua.

Até a segunda quinzena de agosto, foram inauguradas quatro lojas: Alphaville, Cursino, Santo Amaro e Guarulhos. Cada unidade tem, no mínimo, dois veículos elétricos, além da frota tradi-



**Daniel:** “Somos uma empresa multimodal. Seja de bicicleta, caminhão ou avião, realizamos o transporte de ponta a ponta, flexibilizando coleta e entrega”

cional. Nessas quatro primeiras unidades foram investidos inicialmente mais de R\$ 3 milhões em estrutura física e frota.

Cada unidade fará 9 mil operações ao mês. “Conforme essa demanda for ultrapassada, abriremos novas unidades. A expectativa é que a Rodonaves Express fature R\$ 8 milhões em 2021; em 2022 cerca de R\$ 60 milhões e, para 2023, alcance os R\$ 250 milhões”, ressalta Daniel.

## Veículos elétricos

Neste primeiro momento, a empresa adquiriu seis caminhões elétricos e sete bicicletas elétricas para realizar as entregas verdes dos clientes e parceiros.

Com os veículos elétricos das primeiras quatro unidades, a empresa planeja evitar a emissão de mais de 30 toneladas/ano de CO<sub>2</sub> até o fim de 2021. Os veículos contam com homologação para autonomia de até 200 quilômetros, suficiente



Com os veículos elétricos das primeiras quatro unidades, a empresa planeja evitar a emissão de mais de 30 toneladas/ano de CO<sub>2</sub> até o fim 2021

# LUZ, CÂMERA, AÇÃO!

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

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

**Entre em contato com o nosso comercial pelo fone:**

**11 94382.7545**



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



As primeiras lojas inauguradas estão localizadas nos bairros do Sacomã e Santo Amaro e nas cidades de Alphaville e Guarulhos (SP)

para a operação em centros urbanos. Eles foram testados nos últimos meses pela RTE Rodonaves.

O modelo iEV1200T está equipado com bateria de fosfato de ferro-lítio de 97 kWh, sistema de regeneração de energia das frenagens e desacelerações por meio do i-Pedal, e conta com propulsor elétrico, que chega à velocidade máxima de 90 Km/h e gera 177 cv de potência.

Já as bicicletas elétricas são dotadas de baú de carga feito com material reciclável (garrafas pet). Elas deixam de

emitir, em média, cerca de 3.675 kg/mês de CO<sub>2</sub>.

## Diferenciais

Um dos principais diferenciais da Rodonaves Express é o processo de coleta de mercadorias, independentemente do tamanho e do local, agilizando o serviço.

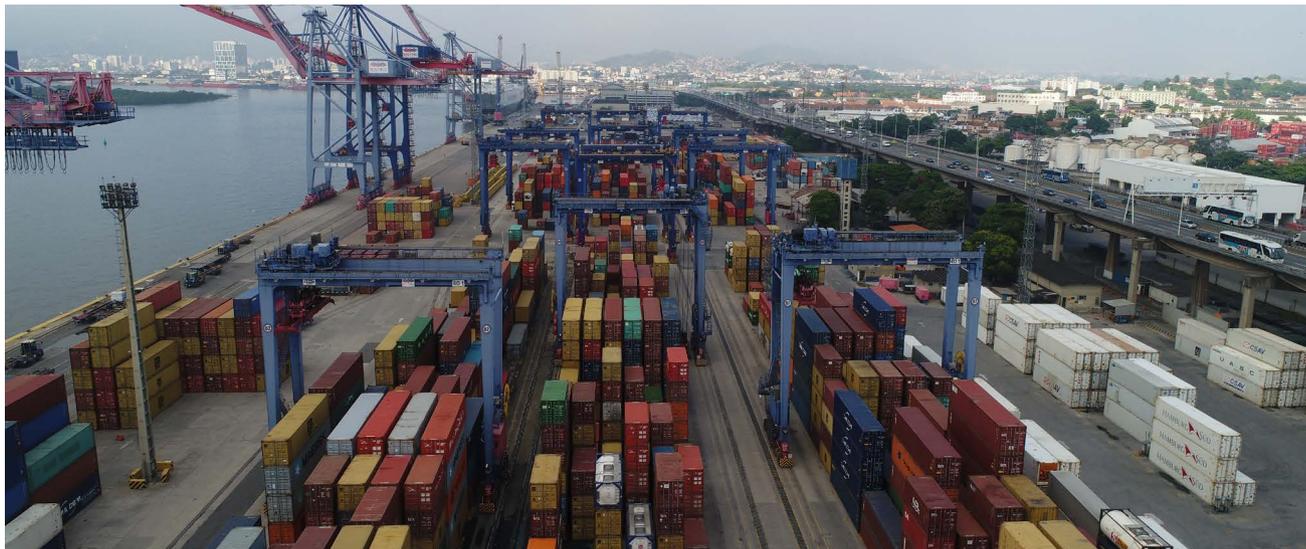
Daniel conta que, desse modo, a empresa proporciona entregas rápidas e conveniência com flexibilidade. “Podemos coletar e entregar em um curto período de tempo, seja em uma mesma cidade ou bairro, ou em todo o Brasil. Somos uma empresa multimodal. Seja de bicicleta, caminhão ou avião, realizamos o transporte de ponta a ponta, flexibilizando coleta e entrega”, explica.

Os clientes podem optar por irem até uma das lojas ou aguardar a coleta e entrega em suas empresas ou casas. “Por isso, esse novo modelo de negócio foca na capilaridade da rede, através de unidades menores distribuídas em centros urbanos”, complementa.

Hoje, a Rodonaves atende mais de 50 mil clientes por mês, contando com um portfólio variado, com perfis de cliente que vão desde linha branca, autopeças, indústria têxtil, eletrodomésticos etc. O B2C segue a mesma diversificação e atualmente já representa 30% das entregas feitas pela empresa. Logweb



## Docas do Rio tem dois entre os dez principais portos públicos do Brasil



Os dois maiores portos administrados pela Companhia Docas do Rio de Janeiro (CDRJ) – Porto do Rio de Janeiro e Porto de Itaguaí – estão entre os dez principais portos públicos do país no primeiro semestre de 2021 e, se somadas às movimentações dos quatro portos sob sua gestão, incluindo também Niterói e Angra dos Reis, a companhia possui o segundo maior complexo portuário público, sendo a segunda maior Autoridade Portuária do Brasil em termos de volume movimentado. Os dados são do Estatístico Aquaviário da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq), divulgados recentemente.

O relatório indica que o Porto de Itaguaí cresceu 28,87% na primeira metade deste ano, em relação ao mesmo período de 2020, e é o terceiro porto público em toneladas de cargas movimentadas, segundo o ranking da Antaq. Com quase 26 milhões de toneladas no primeiro semestre, o Porto de Itaguaí também registrou o terceiro maior crescimento entre os principais portos organizados do país. Ainda de acordo com a análise da agência reguladora, o Porto do Rio de Janeiro apresentou o maior crescimento entre os dez primeiros colocados no ranking dos portos organizados do país, com um in-

cremento de 33,46% na movimentação, atingindo quase 5 milhões de toneladas no primeiro semestre de 2021.

O Porto de Itaguaí tem o minério de ferro como principal carga movimentada, com um total de 22,5 milhões de toneladas no primeiro semestre, registrando um incremento de quase 30% na movimentação desse produto. Destaca-se também o aumento de 20,37% na movimentação de carga containerizada. Já no Porto do Rio de Janeiro, o destaque é a alta de 25,86% na movimentação de carga containerizada em comparação com o mesmo período de 2020 e vale mencionar o aumento de 62% na movimentação de granéis sólidos.

**Primeiro semestre** – Os portos do Rio de Janeiro, Itaguaí, Niterói e Angra dos Reis movimentaram, juntos, um total de 30,6 milhões de toneladas de cargas ao longo do 1º semestre de 2021. De acordo com a análise divulgada pela Autoridade Portuária, trata-se do melhor resultado dos últimos cinco anos. Em todos os meses, de janeiro a junho deste ano, houve um incremento na movimentação de cargas em relação a 2020, resultando em um crescimento

no 1º semestre de 2021 de cerca de 6,8 milhões de toneladas, o que corresponde a um aumento de 28,5% em relação ao mesmo período do ano passado. O relatório aponta também que, do total de cargas, o Porto de Itaguaí movimentou 26,1 milhões de toneladas e o Porto do Rio de Janeiro movimentou 4,5 milhões de toneladas no 1º semestre de 2021, tendo sido junho o mês de maior movimentação do porto, desde o início da série histórica analisada (janeiro de 2016). Segundo o diretor de Negócios e Sustentabilidade da Docas do Rio, Jean Paulo Castro e Silva, “o bom desempenho do Porto de Itaguaí deve-se à retomada dos patamares de exportação de minério de ferro que não vinham sendo observados desde 2018, capturando o bom momento da commodity no mercado internacional”. O estudo indica ainda que as cinco cargas mais significativas para os portos da Docas do Rio tiveram alta, na comparação do 1º semestre de 2021 com o 1º semestre de 2020, conforme a seguir: minério de ferro (5,5 milhões de toneladas ou +33,3%); carga containerizada (618 mil toneladas ou +19,4%); carvão (185 mil toneladas ou +25,8%); minério de ferro pelotizado (83 mil toneladas ou +11,7%); e coque (144 mil toneladas ou +29,4%).

## HyperloopTT anuncia novo projeto sustentável para transporte de cargas em portos

A empresa de tecnologia de transportes ultrarrápidos e sustentáveis Hyperloop Transportation Technologies (HyperloopTT) anuncia o lançamento do HyperPort, um sistema de carga de alta velocidade e solução de frete para operadores portuários. Capaz de realizar o transporte de contêineres por centenas de quilômetros em velocidade de avião, suas cápsulas têm capacidade para dois contêineres padrão, ou high-cube de 20 pés, ou um contêiner de 40 a 45 pés, segundo a fabricante.

O HyperPort pode mover 2.800 contêineres por dia em um ambiente fechado, o que elimina passagens de nível. Isso aumenta não só a agilidade da operação, mas também a confiabilidade, eficiência e segurança do trabalhador portuário.

O sistema, desenvolvido em parceria com a Hamburger Hafen und Logistik AG



(HHLA), operadora do porto de Hamburgo, na Alemanha, passa por revisão e certificação do design.

Assim como o sistema de transporte de passageiros hyperloop, que está em estudo de viabilidade no Sul do Brasil, o HyperPort não depende de grandes subsídios governamentais para ser adotado.

“O HyperPort traz a nova era do transporte de cargas. Com a mesma tecnologia do

nosso sistema de passageiros, adaptada para a realidade dos portos, a solução resolve problemas logísticos, aumenta a capacidade e eficiência e, ao mesmo tempo, diminui a poluição e o congestionamento em portos ao redor do mundo. É uma solução que pode ser implementada em qualquer lugar e traz benefícios econômicos, sociais e ambientais, como a redução da pegada ambiental devido ao seu sistema zero emissões”, comenta o diretor da HyperloopTT na América Latina, Ricardo Penzin.

## Porto de Imbituba bate recorde histórico de operação mensal



operações (63,3%), seguida das exportações (28,2%) e cabotagem (8,5%).

**Estruturas de apoio às balanças** – No fim de julho, foram entregues as novas plataformas e escadas de apoio às balanças rodoviárias 1 e 2 do Porto de Imbituba. As estruturas foram construídas em Polímero Reforçado com Fibra de Vidro (PRFV), material com alta resistência à corrosão, indicado para regiões próximas ao mar.

“As novas estruturas trazem um ganho significativo para a proteção dos caminhoneiros durante as atividades de pesagem, e representam um investimento eficiente em materiais adequados ao cenário portuário, alinhando a segurança dos trabalhadores com a sustentabilidade de nossa infraestrutura no longo prazo”, destaca o diretor de Administração e Finanças da SC-PAR Porto de Imbituba, Fabrício Debortoli.

O Porto de Imbituba fechou julho com uma dupla celebração: fez o melhor resultado operacional mensal de sua história e ultrapassou pela primeira vez as 700 mil toneladas movimentadas em um único mês. Ao todo, foram transportadas 717,8 mil toneladas, um crescimento de aproximadamente 30% em relação ao realizado em julho de 2020.

O recorde anterior era de 681,9 mil toneladas, alcançado em maio deste ano. Houve 28 atracações de navios em Imbituba em julho. Os maiores volumes foram de coque, seguido dos granéis agrícolas (farelo de soja, milho, trigo e malte), ureia, hulha betuminosa, contêineres, sal, celulose, soda cáustica e geradores. As importações representaram a maioria das

## Maersk acelera a descarbonização da frota com oito grandes navios neutros em carbono



No primeiro trimestre de 2024, o grupo A.P. Moller – Maersk apresentará o primeiro de uma série inovadora de oito grandes navios porta-contêineres capazes de operar com metanol neutro em carbono. Os navios serão construídos pela Hyundai Heavy Industries (HHI) e têm uma capacidade nominal de cerca de 16.000 contêineres (equivalente a vinte pés — TEU). O acordo com a HHI inclui uma opção para quatro embarcações adicionais em 2025. A série substituirá as embarcações mais antigas, gerando uma economia anual de emissões de CO<sub>2</sub> de cerca de um milhão de toneladas.

As embarcações apresentam configuração de motor bicombustível. O gasto de

capital adicional (CAPEX) para a capacidade de combustível duplo, que permite a operação com metanol, bem como combustível convencional com baixo teor de enxofre, estará na faixa de 10 a 15% do preço total. Isso permitirá que a Maersk dê um salto significativo em seu compromisso em dimensionar soluções neutras em carbono e liderar a descarbonização da logística de contêineres.

As embarcações serão projetadas para ter um perfil operacional flexível e apresentarão uma configuração de propulsão de metanol desenvolvida em colaboração com fabricantes como MAN ES, Hyundai (Himsen) e Alfa Laval, que representam um aumento significativo da tecnologia do limite de tamanho anterior de aproximadamente 2.000 TEU. Os navios serão classificados pelo American Bureau of Shipping.

**Parceria** – A Maersk firmou parcerias para produzir combustível verde para o primeiro navio a operar com metanol neutro em carbono. A REintegrate, subsidiária da empresa dinamarquesa de energia renovável European Energy, estabelecerá uma nova instalação para produzir, aproxima-

damente, 10 mil toneladas de e-metanol que o novo navio consumirá anualmente. “A Maersk trabalhará em estreita colaboração com as empresas no desenvolvimento da instalação. Esta parceria pode se tornar um modelo de como dimensionar a produção de combustível verde por meio da colaboração com parceiros em todo o ecossistema da indústria, proporcionando experiências valiosas à medida que progredimos em nossa jornada para descarbonizar as cadeias de abastecimento de nossos clientes”, afirma Henriette Hallberg Thygesen, CEO da Fleet & Strategic Brands, AP Moller – Maersk. A instalação usará energia renovável e CO<sub>2</sub> biogênico para produzir o e-metanol, previsto para começar em 2023. A energia necessária para a produção será fornecida por uma fazenda solar em Kassø, localizada no sul da Dinamarca.

A REintegrate possui um histórico comprovado de produção de combustível verde com um laboratório de testes em Aalborg. A nova instalação será sua terceira instalação de e-metanol, já que eles também estão construindo uma nova instalação em Skive, com previsão de início em 2022.

## Porto do Açu alcança recorde histórico de movimentação no Terminal Multicargas

O Porto do Açu alcançou recorde histórico de volume de movimentação no Terminal Multicargas. De janeiro a junho de 2021, foram 804 mil toneladas movimentadas, número maior do que o registrado durante todo o ano de 2019, até então o recorde de movimentação do terminal.

A operação que marca este resultado foi finalizada em 1º de julho, com a movimentação de 51,5 mil toneladas de granel mineral, pelo Navio Bulk Destiny, vindo de Houston (EUA), com destino a cimenteiras localizadas em Minas Gerais e no Rio de Janeiro.

No último semestre, o T-MULT bateu recordes de movimentação mensal em dois meses: janeiro, com 165 mil, e maio, com 170 mil toneladas, reforçando a evolução contínua de resultados do terminal.

**Operadores de VTS certificados internacionalmente** – Profissionais do Porto do Açu, que já integravam a equipe do Centro VTS (Serviço de Tráfego de Embarcações) do complexo portuário, no Norte do Estado do Rio de Janeiro, foram os primeiros operadores de VTS da América do Sul a participar de um treinamento virtual para operação do sistema de moni-

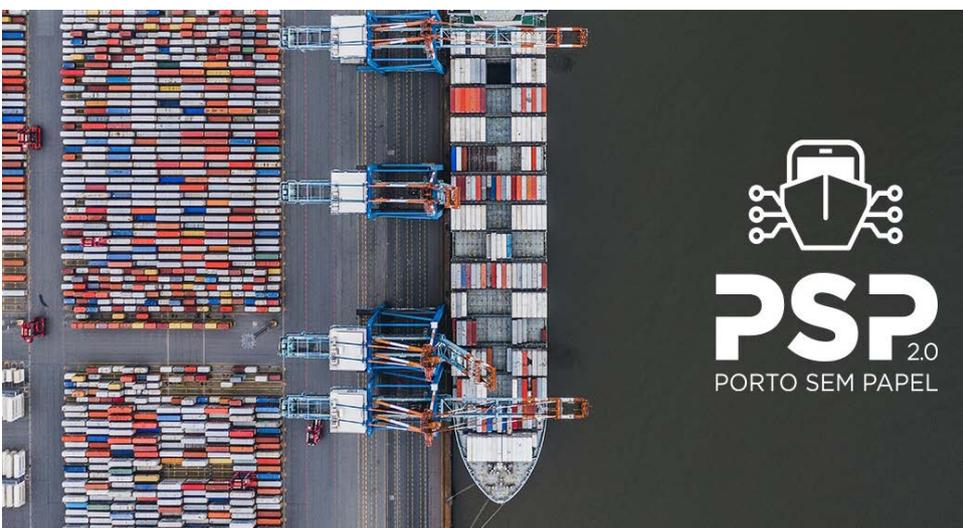
toramento aquaviário. O curso inédito em modo remoto possibilitou a qualificação dos colaboradores, que, até então, tinham seus cursos ministrados por instituição brasileira, credenciada pela Autoridade Marítima Brasileira, que suspendeu os cursos presenciais durante a pandemia. Os três operadores do Açu estavam em uma das primeiras turmas virtuais da divisão de treinamento e consultoria do Australian Maritime College, um instituto especializado da Universidade da Tasmânia, que capacita profissionais de portos como Brisbane, Sydney e Melbourne, credenciado junto à Autoridade Marítima da

Austrália (AMSA). O grupo teve dez dias de aulas teóricas sobre gerenciamento de tráfego marítimo, operação de equipamentos e atuação em casos de emergência, além de atualização sobre regulações e normas de procedimento. Os operadores também tiveram a oportunidade de colocar em prática o que aprenderam, usando simuladores, interagindo com colegas e instrutores de outros países.

O Porto do Açu é o primeiro do país a contar com VTS, e o único porto privado que possui o sistema. O Centro VTS realiza monitoramento do tráfego aquaviário no Açu desde 2015. O desafio técnico prioritário é manter o serviço em conformidade com o exigido pela Autoridade Marítima, ampliando a segurança das operações. Por conta de sua operação ininterrupta e diligente, o Centro VTS já evitou aciden-

tes na sua área de competência, bem como auxilia a Autoridade Marítima na divulgação de informações SAR (busca e salvamento). A contribuição do VTS para o ordenamento do tráfego aquaviário no Porto do Açu pode ser traduzida em números: no último ano, o sistema possibilitou a realização de mais de 7mil manobras de entrada e saída de embarcações sem acidentes ou fatos da navegação.

## Inovações no Porto Sem Papel garantem mais eficiência ao setor portuário



O Porto Sem Papel (PSP), sistema criado pelo Governo Federal para modernizar os portos brasileiros, acaba de ganhar cinco novas funcionalidades que garantem maior eficiência e economia nas operações portuárias. Apenas uma delas já deve gerar uma economia anual de cerca de R\$ 2,6 milhões para o setor portuário.

Desenvolvido pelo Serpro, o programa é uma parceria do Ministério da Infraestrutura, por meio da Secretaria Nacional de Portos e Transportes Aquaviários (SNPTA), e a Secretaria Especial de Desburocratização, Gestão e Governo Digital do Ministério da Economia.

“O sistema é, sem dúvida, importante para os portos brasileiros, pois controla o acesso das embarcações na nossa costa. Este pacote de evoluções imple-

mentado mostra que o Governo Federal e o Serpro estão trabalhando fortemente para destacar a posição do Porto Sem Papel no cenário da transformação digital. São melhorias que garantem mais eficiência, economia e facilidade para o setor portuário e seus usuários”, avalia a consultora de negócios do Serpro, Caroline Almeida, uma das responsáveis pela tecnologia.

**Inovações** – A principal novidade é a unificação dos logins do PSP e do Portal Único de Comércio Exterior (Pucomex). Com o mesmo login, o usuário acessa os dois sistemas por um único caminho. “A mudança vai gerar mais eficiência para a realização das operações portuárias. Elas fazem parte de um conjunto de iniciativas com o objetivo de modernizar e digitalizar cada vez mais os portos brasileiros”,

destacou o secretário nacional de Portos e Transportes Aquaviários, Diogo Piloni.

Outra funcionalidade, chamada de “Parceiros da Estadia”, tem o potencial de gerar uma economia anual de cerca de R\$ 2,6 milhões ao setor portuário. Ela permite que a agência de navegação, responsável por criar o Documento Único Virtual (DUV), conceda autorização para que empresas possam adicionar alterações em documentos, como solicitar ingressos a bordo ou, ainda, cadastrar tripulantes e passageiros.

Já a integração ao sistema da Marinha para pagamento da Tarifa de Utilização de Faróis (Sistuf) traz mais agilidade ao processo de download da Guia de Recolhimento da União (GRU) e à geração do termo de compromisso. Com a funcionalidade, os agentes têm um ganho de tempo de cerca de 2,8 meses por ano.

Uma segunda integração, essa com o Sistema de Informações Sobre o Tráfego Marítimo (Sistram), permite à Marinha do Brasil um maior controle sobre as embarcações, seja em trânsito ou atracadas em portos brasileiros.

Por fim, foi criada uma funcionalidade que permite a avaliação dos serviços do Porto Sem Papel pelos agentes de navegação. Com ela, os usuários podem apontar melhorias e sua satisfação com o sistema.

## Porto do Itaqui cresce 32% no primeiro semestre de 2021



Com mais de 15 milhões de toneladas de cargas movimentadas no primeiro semestre deste ano, o Porto do Itaqui cresceu 32% em relação ao mesmo período de 2020. A maior alta foi registrada nas cargas de granéis líquidos, com 90% acima do que foi movimentado nos seis primeiros meses do ano passado. Se considerarmos somente as operações de entreposto, o aumento chegou a 441%. Também houve aumento na movimentação de soja (19%) e de carga geral (7%). O volume registrado nessa metade do ano corresponde a 80% do total planejado para o ano em granéis líquidos, 53% em granéis sólidos e 52% em carga geral. Só em junho passaram pelo porto público do Maranhão 2,8 milhões de toneladas de cargas, um volume 19% superior ao que foi movimentado em junho de 2020. Os granéis líquidos cresceram 143%. Já as quase 330 mil toneladas de fertilizantes movimentadas quebraram o recorde mensal anterior, alcançado em agosto de 2019, quando foram importadas 310 mil toneladas desse tipo de carga.

**Expectativa** – Considerado um dos principais portos do agronegócio brasileiro e hub de combustíveis da região Centro-Norte do país, o Porto do Itaqui firmou-se também como referência em gestão e eficiência operacional. Tanto que, ainda no primeiro semestre de 2021, o Porto subiu mais um degrau e agora está no top quatro dos portos públicos em movimentação de cargas, de acordo com o ranking

da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq).

Os números do semestre fortalecem a tendência de fechar 2021 com mais de 27 milhões de toneladas movimentadas (o volume planejado para o período é de 26,3 milhões de toneladas). A movimentação de soja ficou dentro do esperado e deve chegar ao final do ano acima dos 13 milhões de toneladas, somando as operações do Tegram e da VLI, que em 2020 totalizaram 12,1 milhões de toneladas. O crescimento no volume de granéis líquidos também confirma as projeções e deve continuar em alta em curto e médio prazos, com a conclusão das obras do Tequimar-Ultracargo (ainda neste ano), ampliação do Terminal da Granel Química e o recente arrendamento de mais quatro áreas para movimentação, armazenagem e distribuição de combustíveis.

**Investimentos** – Foram assinados, em agosto último, os contratos de arrendamento de quatro novos terminais destinados à movimentação, armazenagem e distribuição de granéis líquidos no Porto do Itaqui. Dos quatro terminais leiloados, três foram arrematados pela Santos Brasil Participações – que marcam a entrada da empresa no segmento de granéis líquidos –: IQI03, IQI11 e IQI12. O IQI13 ficou com a Ultracargo. O investimento total dos empreendimentos é de mais de R\$ 800 milhões. Serão ampliados dois terminais que já estão em operação e construídos dois novos, o que praticamente vai dobrar a capacidade de armazenamento de combustíveis do Porto do Itaqui. As áreas arrendadas integram o planejamento estratégico da EMAP – Empresa Maranhense de Administração Portuária e foram disponibilizadas para exploração de investidores privados por meio de contratos de arrendamento. Ao final do prazo contratado – um período de 20 anos, prorrogáveis por no máximo 70 anos – os terrenos temporariamente cedidos são devolvidos à administração pública.

## Porto Itapoá finaliza o primeiro semestre com aumento de 40% nas importações e de 11% na movimentação de contêineres

O Porto Itapoá registrou um aumento de 41,3% nas importações no primeiro semestre de 2021. Foram quase 70 mil contêineres, contra 48 mil no mesmo período de 2020. As exportações tiveram um peso menor, mas ainda assim foram 8,5% maiores que o mesmo período do ano anterior: quase 50 mil contêineres em 2021 contra 45 mil em 2020.

Nas cargas de cabotagem houve um crescimento de 9,7%. Foram mais de 15 mil contêineres neste primeiro semestre de 2021, contra pouco mais de 13 mil movimentados neste período em 2020. Considerando a movimentação total, o Porto Itapoá teve um aumento de 11,3%: 238 mil contêineres em 2021 contra 214 mil nos primeiros seis meses de 2020.

Do total de cargas movimentadas pelo Porto Itapoá cerca de 50% são de empresas de outros estados que buscam a eficiência do Terminal catarinense, principalmente para a importação de eletrônicos, entre outros itens. A outra metade da movimentação é de cargas de empresas de Santa Catarina, incluindo automóveis e autopeças, motores elétricos, metalmecânica, linha branca e exportação de carga frigorificada, atendendo a forte agroindústria do Estado. Outra operação em que o Porto Itapoá vem sendo reconhecido é o de cargas especiais chamadas BreakBulk, como foi o caso da exportação de duas lanchas de grande porte para os Estados Unidos.

**Investimentos** – Os investimentos no complexo portuário da Babitonga, onde está o porto, devem incluir a dragagem de aprofundamento do canal de acesso

à baía até 2022. Essa obra vai ampliar de 14 metros para 16 metros a profundidade do calado dos navios, permitindo receber grandes embarcações de até 400 metros.

Com essa demanda crescente, o Porto Itapoá já planeja a nova etapa de expansão que está orçada em R\$ 1,5 bilhão e tem previsão de conclusão em cinco anos. Com isso, a capacidade de movimentação anual de até 1,2 milhão de TEUs (unidade de medida de contêineres) vai superar a marca de 2 milhões de TEUs por ano.



## Wilson Sons implementa projeto inédito de estufagem de trigo em contêineres no Tecon Rio Grande

A Wilson Sons, em conjunto com parceiros logísticos, implementou um projeto inédito no Tecon Rio Grande: o de estufagem de trigo a granel em contêineres. O trigo é acondicionado diretamente no contêiner, o que gera uma série de vantagens tanto para os produtores quanto para os clientes compradores. O projeto, em parceria com as empresas Gomes e Marques, Aliança Navegação e Suporte Corretora, já está em funcionamento com cabotagem ao Amapá. Esse modelo operacional tem um grande potencial também para a exportação de trigo a granel em contêiner.

A estufagem em contêiner abre a possibilidade de produtores alcançarem e capturem novos mercados, uma vez que não é necessário o afretamento de um navio com o produto, como ocorre no caso do granel. Isso beneficia os produtores menores que, com menores investimentos e mesmo em períodos de entressafra, conseguem atingir mercados distantes. Além do acesso a mercados alternativos, outros benefícios da modalidade são o menor índice de perda de grãos e o baixo custo em despesas extras, além da independência das condições climáticas para sua realização.

A operação de estufagem é realizada com um basculador de contêiner. Nos

casos em que o trigo chega em carretas graneleiras, o material é tombado numa moega e transferido para um silo, sendo, na sequência, realizado o carregamento do contêiner de forma direta.

Gustavo Leite, diretor da Suporte Corretora, consultoria de grãos que presta apoio a ce-realistas e cooperativas, relata que uma das vantagens da estufagem é a flexibilidade do embarque, que permite o envio de mercadorias com uma frequência muito maior que em uma operação granel. Outro benefício é a possibilidade de expandir negócios. “A logística em contêiner permite a descarga em portos alternativos, possibilitando a expansão da oferta a outros clientes. Realizamos a primeira operação com um embarque para Santana, no Amapá, e justamente por ser nesta modalidade se viabilizou o acesso a um novo cliente”, conta.

Outro ponto positivo é a confiabilidade do produto, já que não há perda de identidade. No caso do granel, padrões de diferentes qualidades enchem o silo graneleiro. “A segregação do produto é um aspecto importante na estufagem, pois garante que não se perca identidade do grão e permite rastreabilidade do produto, reduzindo riscos de contaminação”, diz Leite.



O Tecon Rio Grande tem serviços semanais, tanto de cabotagem como de longo curso, possibilitando acesso ao trigo gaúcho para todos os continentes. “Isso é um grande diferencial para o segmento de grãos, já que abre a possibilidade de operar com um estoque menor, ou seja: embarques fracionados, maior giro da mercadoria e ganho de fluxo de caixa”, finaliza Paulo Bertinetti, diretor-presidente do Tecon Rio Grande. [lccweb.com.br](http://lccweb.com.br)

# Last mile, logística reversa e torre de controle estão entre os temas do congresso da Expo Logweb W6connect

Já está chegando a Expo Logweb W6connect – Feira e Congresso Virtual de Logística, que acontece de 21 a 23 de setembro de 2021.

Através de uma plataforma digital completa, que oferece um excelente espaço para negócios e networking, os principais executivos da área terão acesso aos melhores produtos e serviços do mercado logístico e a conteúdo atual e relevante.

A agenda do congresso está quase fechada, com palestrantes de alto nível de grandes embarcadores, como L'Oréal, Bayer, Ambev, Bosch, Pierre Fabre, NEC, Reckitt, Kemira, Atlas Schindler, Enaex Brasil, DIA Brasil, Hospital Sírio-Libanês e muitas outras. Entre os temas que serão abordados estão: torre de controle, logística pós-pandemia, transformação digital, sustentabilidade, logística humanitária, lean, logística do e-commerce, last mile, UX (user experience), cadeia do frio, digital Supply Chain, entre outros.

O congresso finaliza no dia 23, com um painel muito especial que levantará discussões sobre o novo profissional de logística, novas tecnologias, tendências e perspectivas. A moderação será de Pedro Moreira, Presidente da ABRALOG – Associação Brasileira de Logística. Participam: Cassia Pereira, Gerente Sênior de Supply Chain e Operações; Marcela Cunha, Diretora-Executiva da ABOL – Associação Brasileira de Operadores Logísticos; Paulo Roberto Bertaglia, Mentor de executivos, Professor e Diretor Executivo da Berthas; e Paulo Roberto Guedes, Consultor, Professor e Conselheiro Consultivo da ABOL.

**EXPO** Feira e Congresso Virtual de Logística  
Logweb W6connect 21 a 23 Set.21 [www.feiravirtualdelogistica.com.br](http://www.feiravirtualdelogistica.com.br)

Palestras com representantes das empresas:

Patrocínio: veloe, Repom, logcomex, Logweb, W6connect, Partner GRUPO Logweb

Apoio: ABOL Associação Brasileira de Operadores Logísticos, ABRALOG Associação Brasileira de Logística, ANFARLOG Associação Nacional de Farmacêuticos Atuantes em Logística, Senior Tecnologia para Gestão, Runtec A Logística que Inova.

A agenda completa e outras informações estão no site: <https://www.feiravirtualdelogistica.com.br/>

## A feira

A feira virtual é o local ideal para conhecer e avaliar produtos e serviços das principais empresas do mercado logístico. Simples de usar, a plataforma permite o agendamento de reuniões com os expositores e favorece as negociações, sem perda de tempo.

A proposta é unir fornecedores e compradores de soluções logísticas. O ambiente interativo propicia decisões assertivas e grandes resultados, devido ao público qualificado. A Expo Logweb W6connect é uma realização do ILOG – Instituto Logweb de Logística e Supply Chain e da W6connect. As patrocinadoras são

Veloe, Repom, Logcomex, Senior Sistemas e Runtec. Apoio da ABOL – Associação Brasileira de Operadores Logísticos, da Abralog – Associação Brasileira de Logística e da Anfarlog – Associação Nacional de Farmacêuticos Atuantes em Logística. **Logweb**

**EXPO**  
Logweb W6connect

**Expo Logweb W6connect**  
Feira e Congresso Virtual de Logística

21 a 23 de setembro de 2021  
[www.feiravirtualdelogistica.com.br](http://www.feiravirtualdelogistica.com.br)

**REALIZAÇÃO**  
ILOG – Instituto Logweb de Logística e Supply Chain e W6connect

**LINKEDIN**  
[www.linkedin.com/events/expologwebw6connect-feiracongr6733117506040475648/](http://www.linkedin.com/events/expologwebw6connect-feiracongr6733117506040475648/)

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

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

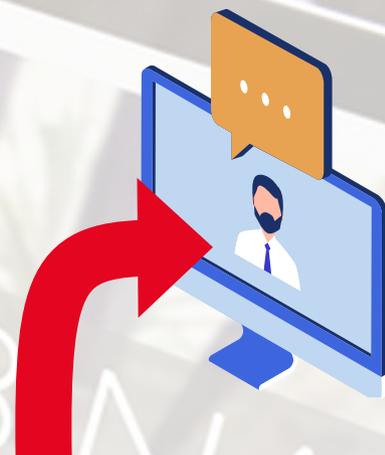
**O que é webinar?**  
Webinar é uma espécie de videoconferência com fins comerciais ou educacionais, na qual uma empresa utiliza uma plataforma online para uma comunicação em via única. O termo é uma abreviação da expressão em inglês *web based seminar*, que significa “seminário realizado pela internet”.

#### Objetivo 1

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

#### Objetivo 2

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



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

## Benefícios de um webinar

Alguns números que reforçam a necessidade de experimentar essa estratégia.

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

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

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

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



#### ATENÇÃO:

Não é por acaso que a preferência pelo conteúdo em vídeo vem numa crescente. Isso acontece porque boa parte dos usuários online gosta de consumir informação dessa forma e não através de um artigo de blog, por exemplo.



## Projeto Webinar

Tel.: 11 94382.7545  
com Maria

REVISTA  
**Logweb**  
referência em logística

**W6connect**  
WECONNECT EVENTS

O projeto Webinar é uma parceira entre a **Logweb** e a **W6connect Events**, empresa de eventos situada em Londres promotora de vários eventos no Brasil, entre eles dois no segmento de logística: **Supply Chain Summit (SCS) Brazil**, que acontece nos dias 4 e 5 de novembro, e **Manufacturing Summit Brazil**. Nos dois eventos a Logweb é mídia apoiadora. Fale conosco. E conheça mais desta ferramenta que vai acelerar os seus negócios

## Seal Sistemas

Como parte do movimento para reforçar sua atuação como integradora de soluções completas para toda a cadeia de distribuição, a Seal Sistemas anuncia duas contratações. A primeira é de Marco Aurélio Prometti como diretor Comercial. O executivo também será Head da Seal Logistics – unidade de negócios dedicada à oferta, implementação e sustentação de tecnologias avançadas para o mercado logístico. Prometti liderou divisões comerciais e de compras, logística e Supply Chain em companhias como Alpargatas, Xerox, Grupo Pão de Açúcar, Grupo Cencosud, Grupo MGB e Mambo. Ele é graduado em administração, com pós-graduação em marketing pela ESPM e MBA pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). A segunda contratação é de Emerson Felipe, como diretor Comercial para a nova vertical de negócios, dedicada ao mercado de educação. Felipe tem quase 20 anos de experiência em áreas como serviços de facilities, segurança da informação, tecnologia, marketing, vendas e varejo. Graduado em sistema da informação e administração de empresas, atuou na gestão de projetos de grandes multinacionais de aviação,

transporte, petróleo e mineração, além de acumular premiações concedidas por algumas das maiores empresas globais de tecnologia.

## Localfrio

A Localfrio anuncia a chegada de Jacqueline Ribeiro como diretora administrativa e financeira do escritório central, se reportando ao CEO da empresa, Rodrigo Casado. A executiva é graduada em Ciências Contábeis e possui MBA em Finanças e Controladoria pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). Jacqueline acumula passagens pelas Trescal, 2W Energia e Conectar.

## Atacadão

O Grupo Carrefour Brasil anunciou Marco Oliveira como novo diretor-presidente (CEO) do Atacadão. Antes, o executivo atuava como vice-presidente da bandeira de cash & carry, em coliderança com Roberto Müssnich, que permanecerá na companhia até o final deste ano. Oliveira chegou ao Carrefour em 1991, com os últimos 14 anos dedicados ao Atacadão. O executivo liderou o projeto de aquisição da rede pelo Carrefour entre 2006 e 2007, assumindo, na sequência, como controller financeiro da unidade de negócios e, no ano seguinte,

como diretor vice-presidente de Finanças (CFO) do Atacadão. Em 2019, foi anunciado como diretor vice-presidente Operacional Geral (COO), como parte de um planejamento de sucessão de Müssnich. (Fonte: *Gironews*)

## Pegaki

A Pegaki, startup de pontos de retirada e coleta, anuncia a contratação de dois executivos para funções estratégicas dentro da empresa: Caio de Araújo assume como Head de Vendas e André Aragones como Head de Logística. Araújo é formado em Marketing, pós-graduado em gestão de vendas e tem especialização em liderança de pessoas e gestão organizacional pelo Insper. Vale destaque para suas atuações em empresas como Totvs, Mercado Livre, Nuvemshop e Quanto. Aragones é formado em Administração Industrial pela USP e Administração de empresas pela ESPM. E tem passagens por empresas como Loggi, Tree-log, Total Express, Digipix, Peixe Urbano e Grupo Abril.

## Bridgestone

A Bridgestone anunciou a chegada de Flávio Ribeiro como novo Country Manager para as operações da companhia no Brasil. O

executivo está baseado em São Paulo e trabalha junto ao presidente da Bridgestone Latin America South, Fabio Fossen. Com mais de 25 anos de experiência, Ribeiro atuou como Country Manager e nas áreas de Gestão de Vendas, Marketing, Estratégia e P&L em empresas como Accenture, Diageo e Hasbro. Graduado em Engenharia Mecânica pela USP e com pós-graduação em Administração pela FGV, o executivo deverá liderar a estratégia de Vendas e Marketing da Bridgestone no país. A Bridgestone também contratou Fernanda Aranha como nova gerente de Assuntos Corporativos para a região Latin America South (BS-LAS), que inclui Argentina, Brasil e Chile & Non-Manufacturing Countries. Ela está baseada no Brasil e lidera a estratégia de relações governamentais, comunicação interna e externa e de responsabilidade social corporativa, e chega à equipe Bridgestone após sete anos na Heineken.

### Becomex

Para reforçar sua atuação com Regimes Especiais, a Becomex anuncia a chegada de João Marcelo Queiroz, profissional com mais de 20 anos de experiência no segmento com passa-

gens por empresas como KPMG, Deloitte e Thomson Reuters. Formado em Análise de Sistemas pela Universidade Metodista de Piracicaba, Queiroz tem especializações em Gerenciamento de Projetos e Gerenciamento de Projetos Produtivos pela UNICAMP e GBC – Global Business Certificate em Inovação e Transformação Digital pela Escola Conquer. Ele terá atuação focada nos RECOF e RECOF-SPED. Outra contratação da empresa é a do engenheiro mecânico Denys Roberto Hervé Quaranta Cabral, que assumiu o cargo de Head de Inovação Automotiva. O executivo tem experiência de 22 anos na indústria automotiva, com passagens pelos grupos PSA e Stellantis, atuando em projetos de engenharia, custos e controladoria e com experiências profissionais dentro e fora do Brasil. Com pós-graduação em Soldagem pela Escola Superior de Soldagem de Paris (ESSA – IS) e especialização em Gestão Financeira pela FIA, Cabral está cursando MBA em Gestão Tributária pela USP/ESALQ. A Becomex também está anunciando a aquisição da Lean OEA – divisão de OEA da Lean Trade – como parte de seus planos para ampliar e liderar processos de Trade Compliance no País.

## anúncios

Alper.....	21
Braspress.....	5
Expo Logweb W6connect .....	28 e 29
Fronius .....	41
Geotab .....	31
Fórum Ilos .....	4ª Capa
Webinar Logweb/ W6connect .....	53
Kivnon .....	39
Logweb.....	11, 35 e 45
Veloe .....	2ª Capa

**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.**



# MARQUE NA AGENDA



## TEMAS EM DEBATE:

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

4 - 6  
OUTUBRO

[www.forumilos.com](http://www.forumilos.com)

Apoio

GRUPO  
**Logweb**

**27º Fórum**  
Internacional  
**Supply Chain**

Expo. Logística **2021**

