



PAINEL LOGÍSTICO

REVISTA ESPECIALIZADA EM LOGÍSTICA

FAZLOG RECONHECE AS MELHORES PRÁTICAS DE LOGÍSTICA

Confira a cobertura completa e as principais empresas que foram destaque no prêmio concedido pelo Carrefour

pág. 18



Carrefour investe R\$ 2,1 bilhões para conversão de 124 lojas do BIG

pág. 12

Tecnologia e inovação impulsionam trabalho híbrido no setor de logística

pág. 44

Black Friday deve movimentar mais R\$ 6 bilhões este ano, mas varejo precisa estar preparado

Logística é ponto principal para que comércio se beneficie da data mais esperada pelos consumidores no Brasil desde 2010

pág. 8

Fronius lança sistema de gerenciamento de carga em tempo real

Mecanismo permite identificar erros de aplicativos em estágio inicial e adotar medidas para reduzir custos e aumentar o desempenho da estação de carregamento

pág. 34

Outubro/Novembro de 2022 | Edição Nº 43
www.painellogistico.com.br

43

INCLUA OS EVENTOS DA PAINEL LOGÍSTICO
EM SEU PLANO DE MÍDIA 2023.

VENHA SE CONECTAR COM O MERCADO!



ALGUNS PARCEIROS EM 2022



APOIADORES EM 2022



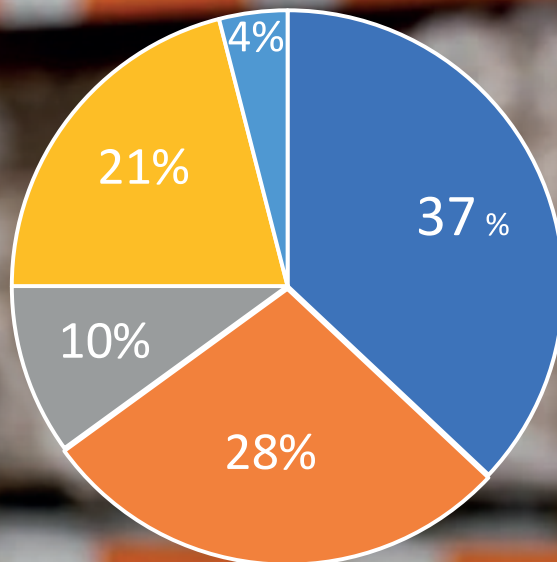
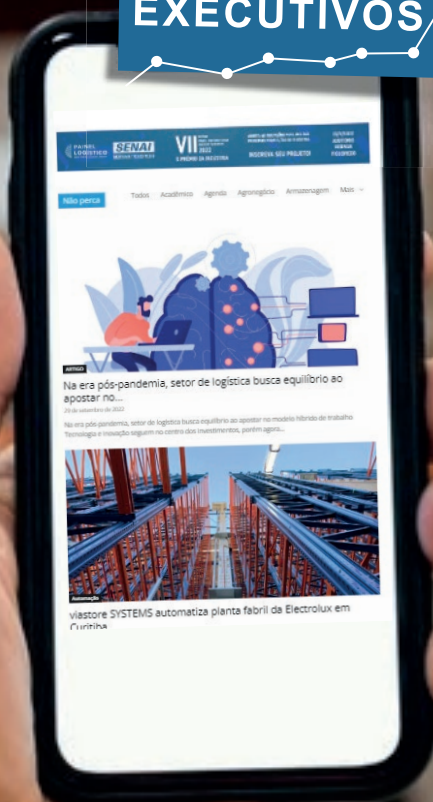
REALIZAÇÃO



ANUNCIE!

Portal e Revista **PAINEL LOGÍSTICO**
Principal mídia de Logística e
conteúdo do mercado.

70 MIL
EXECUTIVOS



ANÁLISE HIERÁRQUICA DA AUDIÊNCIA

- Ditador/Sócio/Presidente
- Gerente/Coordenador/Supervisor
- Analista/Assistente/Auxiliar
- Lojista/Distribuidor/Comprador
- Otros



Grupo
**PAINEL
LOGÍSTICO**
Especializado em Mídia & Eventos

www.painellogistico.com.br

11 91333-2038 (Whatsapp)

[in](#) [@](#) [f](#) [t](#) @painellogistico

O reconhecimento às empresas parceiras de logística é uma forma de incentivar e melhorar as práticas do setor, trazendo avanços tanto no relacionamento B2B quanto no B2C. Com essa visão, o Carrefour realizou, pelo nono ano consecutivo, o prêmio FazLog, que reverenciou as melhores práticas do mercado. O evento contou com a cobertura completa da Revista Painel Logístico, que destacou e contou um pouco da história das principais vencedoras.

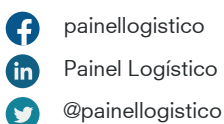
O Grupo Carrefour, aliás, é tema de outro assunto: a fusão com o BIG. Nesta edição trazemos os detalhes da transação e contamos as novidades mais recentes, como a conversão de algumas lojas. Até 2023, 124 unidades ganharão novas bandeiras, aumentando o faturamento do grupo.

E por falar em faturamento, no dia 25 de novembro teremos mais uma edição da Black Friday, com descontos cada vez mais imperdíveis. Tradição desde 2010 no Brasil, o evento este ano deve movimentar mais de R\$ 6 bilhões no comércio eletrônico. Na matéria especial, trazemos ainda a importância dos preparativos logísticos do varejo para este grande acontecimento.

Outro importante assunto abordado nesta edição é a adesão ao trabalho híbrido no setor de logística. No texto mostramos como os CEOs buscam se adaptar à essa nova realidade, considerando funções que não podem ser feitas à distância, e outras mais maleáveis, que podem ser realizadas à distância, dentro ou fora de casa. Tecnologia, inovação e conectividade são as chaves deste momento de transformação.

Tecnologia também é o mote da Wilson Sons, que recentemente foi selecionada e aprovada como novo membro do TIC 4.0, que reúne players globais para debater sobre o assunto. Além disso, o novo sistema de gerenciamento de carga em tempo real da Fronius, com base em inovação, e, por fim, a parceira da Connexion Consulting com a Coupa Software com o objetivo de incrementar resultados operacionais logísticos.

Boa leitura!



Diretoria Executiva e Vendas
Deivid Roberto Santos
roberto@painellogistico.com.br

Departamento Comercial
comercial@painellogistico.com.br

Administrativo e Financeiro
financeiro@painellogistico.com.br

Releases e Sugestões de Pautas
redacao@painellogistico.com.br

Marketing e Marketing Digital
marketing@painellogistico.com.br

Arte e Diagramação
Flávia de Oliveira
flavia@skullbadoo.com.br

Editores-Chefe
Erica Amores - MTB: 34.455
Conteúdo Empresarial
erica@conteudoempresarial.com.br

Redação
Christiane Disconsi
Conteúdo Empresarial
christiane@conteudoempresarial.com.br
redacao@painellogistico.com.br

SOLUÇÕES LOGÍSTICAS PARA UM MUNDO CADA VEZ MAIS INTEGRADO E CONSCIENTE



GLP 

A GLP é uma das líderes globais em gestão de investimentos e desenvolvimento de negócios em logística, infraestrutura de dados, energia renovável e tecnologias relacionadas. Operamos no Brasil, China, Europa, Índia, Japão, EUA e Vietnã com mais de US\$ 120 bilhões em *real estate* e fundos de *private equity* sob nossa gestão. Toda essa experiência, somada aos 10 anos de atuação no Brasil, permite criar valor para nossos clientes e investidores, seja ao desenvolver um galpão estrategicamente localizado para diminuir custos operacionais, seja ao gerar alternativas para a redução de recursos naturais. Assim, unindo as necessidades logísticas dos nossos clientes com as melhores práticas socioambientais, estamos trilhando o melhor caminho para um modelo de negócio cada vez mais sustentável.

E. locacao@GLP.com
S. www.GLP.com
T. (11) 3500 3700
(21) 99619 1789



Conheça
nossas
soluções.



8

Black Friday será celebrada em 25 de novembro

12

Conversão de lojas do Grupo Big deve multiplicar receita do Carrefour

14

FazLog: Carrefour reconhece melhores parceiros logísticos

18

Conheça as principais empresas reconhecidas pelo FazLog Carrefour

24

Volta dos eventos presenciais impulsiona o mercado e traz novas oportunidades

26

Inventário de emissões como ponto de partida para o caminho da descarbonização da logística no Brasil

28

Alta no mercado pet movimenta logística de pet food no País

30

Wilson Sons é a primeira companhia da América Latina a ingressar no TIC 4.0

E MAIS!

LANÇAMENTO

**MAIS PRODUTIVIDADE
E LUCRATIVIDADE PARA
O SEU NEGÓCIO!**

L-SERIES ELÉTRICA

CAPACIDADE DE 2.000 a 3.200kg



**FARÓIS
PADRÃO LED**



**MAIOR
ERGONOMIA**



**TORRE TRIPLEX
INTERCALADA**



**EXCELENTE
VISIBILIDADE PARA
O OPERADOR**



COM BATERIA DE

LI-ION

CLARK Lithium-Ion-Power

ESCANEIE O QR CODE
E SAIBA MAIS:



CLARK
THE FORKLIFT

WWW.CLARKEMPILHADEIRAS.COM.BR



Créditos: Divulgação Rodrigo Barros / Alexandre Crivellaro /
Banco de imagens free ShopFy

por Painel Logístico

Black Friday deve movimentar mais de R\$ 6 bi no comércio eletrônico e movimentação será superior a 2021

Data será celebrada em 25 de novembro

Desde 2010, a Black Friday é anualmente esperada no Brasil. Em 2022, a data cai no dia 25 de novembro e promete promoções imperdíveis, tanto no comércio físico quanto no online. Em ambas modalidades a expectativa é positiva. De acordo com

pesquisa do Instituto Ipsos, 71% dos entrevistados pretendem ir às compras durante o evento promocional, o que representa uma alta de 29% quando comparado com o ano de 2021. Já com relação ao e-commerce, a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm) projeta mo-

vimentação de R\$ 6,05 bilhões, com o número de pedidos chegando a 8,3 milhões neste ano, um aumento de 3,5% em relação a 2021.

Os números são crescentes de 2010 para cá, quando as promoções foram realizadas apenas online, envolvendo 50 players do mercado. O primeiro recorde de faturamento da data foi em 2013, quando o comércio online alcançou a marca de R\$ 770 milhões. O número praticamente dobrou no ano seguinte, quando o montante de vendas chegou a R\$ 1,2 bilhão, considerado um marco importante para a consolidação do consumo no País.

Para 2022, as categorias mais aquecidas devem ser telefonia, eletrônicos, informática, eletrodomésticos e eletroportáteis, moda, beleza e saúde. “É uma data que as pessoas esperam um volume maior de vendas, uma vez que já caiu no gosto popular. Os consumidores esperam esse período para comprar diversos produtos, que geralmente são mais caros, com um desconto mais atrativo. É muito importante que os varejistas sempre se antecipem para atenderem a esse aumento de vendas por meio da preparação de estoque, logística e dos canais de atendimento pós-venda”, diz Alexandre Crivellaro, diretor de inteligência de mercado da ABComm.

Varejo deve se preparar para a data

De acordo com levantamento da Nuvemshop, quase a metade dos empreendedores entrevistados espera um aumento de 30% no faturamento de novembro na comparação com outubro.

E, para aproveitar todos os benefícios da data, o comércio precisa estar preparado. Esta organização envolve toda a cadeia de produ-

tos e distribuição, desde os fornecedores, passando por instalações logísticas, estrutura de transporte, time de vendas, tecnologia e atendimento ao cliente para suportar o aumento de demanda da data.

“Analisar os erros e acertos da última edição pode ser uma boa maneira para começar”, aconselha o engenheiro Rodrigo Barros, sócio da Connexion Consulting, empresa especializada em consultoria logística.



Alexandre Crivellaro, diretor de inteligência de mercado da ABComm

Para o executivo, uma das principais variáveis para a preparação é o plano de vendas já que fazer previsões assertivas é uma tarefa

naturalmente desafiadora, principalmente por conta do pleito eleitoral. “Já temos boas notícias como a aceleração do setor de serviços e o aumento do consumo das famílias, que devem liderar a expansão do segundo semestre”, revela o profissional.

Cenário Econômico

De acordo com Barros, o cenário econômico deve ser considerado e outra notícia que



Rodrigo Barros, sócio da Connexion Consulting

pode impulsionar o consumo é a PEC dos auxílios à população e o aumento das despesas governamentais em anos eleitorais. “Ao injetar recursos na economia, é esperado impacto posi-

tivo nos gastos dos consumidores”, explica.

O especialista aponta outros fatores como: desemprego em queda, apesar de a taxa ainda estar num patamar elevado, em torno de 10%. “Este é um fator que motiva as pessoas às compras”, diz.

Entrega é fator determinante

A velocidade da entrega e custo do frete são fatores determinantes para as vendas e que devem ser considerados. Por isso, o profissional atenta para outra variável relevante dentro do planejamento, que é o tempo para a implementação de ações para otimizar este trabalho. “Inaugurar um novo CD, com o atual cenário de condomínios logísticos aquecidos, por exemplo, pode levar meses. Encomendar alto volume de produtos ainda é uma incerteza com a desorganização da cadeia de suprimentos global. Por outro lado, ampliar a capacidade de armazenagem por meio da contratação de um operador logístico ou implementar um novo parceiro de transporte pode ser feito em poucas semanas”, aconselha.

Ele finaliza lembrando que equilibrar a despesa da atividade com a entrega de um nível de serviço adequado é um exercício diário do profissional de logística, mas que isso se potencializa em um evento com a grandeza da Black Friday, cujo aumento de demanda é enorme e concentrado em pouquíssimos dias. “Os custos de atender todo esse movimento podem ser proibitivos se o prazo de atendimento for muito reduzido. Além disso, conhecer corretamente qual é o nível de serviço desejado pelo seu cliente é um outro elemento relevante para decidir qual é o plano mais adequado para a empresa”, finaliza Barros.

Charge & Connect



Conexão digital da sua tecnologia de carregamento.



Conheça nossas soluções.
Visite nosso site.



Conversão de lojas do Grupo Big deve multiplicar receita do Carrefour

por Painel Logístico

Carrefour vai investir R\$ 2,1 bilhões na conversão de 124 lojas, de um total de 374 unidades, do Grupo Big como parte da integração entre as duas empresas. A meta é fazer 30% das transições ainda neste ano e 50% no primeiro semestre de 2023

O Carrefour concluiu as primeiras conversões de lojas do Grupo BIG, após a aquisição, oficializada em junho, quando assinou um novo acordo de acionistas. A operação foi fechada entre as partes em 2021 e recebeu aval do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) em maio deste ano. Ao todo, serão investidos R\$ 2,1 bilhões até 2023, quando deve ser concluído o processo de transformação de 124 das 374 lojas adquiridas na fusão.

De acordo com o planejamento do Carrefour, as conversões das 124 unidades serão divididas da seguinte forma: as atuais 38 lojas do Maxxi Atacado, 28 do BIG e 4 do TodoDia passarão a operar sob a marca Atacadão. Ainda serão alteradas 47 unidades do BIG, que vão virar Hipermercado Carrefour e, outras sete unidades do BIG, que serão transformadas em Sam's Club.

Esta movimentação deve multiplicar a receita do Grupo. Para se ter uma ideia, a bandeira Atacadão, aplicada em 70 lojas, deve render um aumento nas vendas de até 50%, no prazo de dois anos, com a previsão de faturar R\$ 100 bilhões até 2024.

A meta é fazer 30% das transições ainda este ano e 50% no primeiro semestre de 2023. Esse processo acontecerá em dois formatos, sendo que 35 lojas passarão por uma desmobilização, com fechamento por dois meses, e outras 89 serão fechadas por apenas três dias para as mudanças.



Finanças

Dos R\$ 2,1 bilhões previstos com as conversões, R\$ 1,9 bilhão virá de investimentos (Capex) e R\$ 200 milhões em despesas operacionais.

Com a transformação das unidades, o grupo espera um aumento relevante na densidade das vendas. Hoje, os hipermercados da bandeira BIG vendem R\$ 13 mil/m², enquanto as lojas do Carrefour e Sam's Club chegam a R\$ 23 mil/m² cada, e o Atacadão, R\$ 35 mil/m².



Movimentação deve multiplicar a receita do Grupo. Bandeira Atacadão, aplicada em 70 lojas, deve render um aumento nas vendas de até 50%, no prazo de dois anos, com a previsão de faturar R\$ 100 bilhões até 2024

De acordo com especialistas, o Sams Club pode ser um dos principais aceleradores do crescimento do novo grupo. A bandeira tem potencial para inauguração de 40 novas lojas nos próximos quatro anos, principalmente na região metropolitana de São Paulo e Rio de Janeiro.

Atualmente, o Sams Club tem 43 lojas em operação e chegará a 50 após a conversão de sete unidades do BIG. A rede conta com 2,1 milhões de sócios, dos quais 1,2 milhão são membros pagantes. O negócio é voltado para o público de classes A e B, com maior poder aquisitivo.

Mais detalhes sobre a negociação

A transação cria uma gigante no ramo do varejo de alimentos, com 936 lojas, R\$ 93 bilhões em vendas líquidas e R\$ 6,5 bilhões de Ebitda (lucro antes dos juros, impostos, depreciação e amortização) ajustado. É também o maior adquirente de suprimentos do setor, com R\$ 75 bilhões em compras por ano junto a fornecedores.

A operação foi fechada pelo preço de referência de R\$ 7,5 bilhões, sendo 70% (R\$ 5,3 bilhões) pagos em dinheiro e 30% via entrega de ações (116,8 milhões de ações).

O novo grupo combinado tem o Carrefour SA como principal acionista, com 68% de participação, seguido por Península (do empresário Abílio Diniz) e Advent, com 7% e 4%, respectivamente. O grupo Walmart conta com 1%, e outras 20% das ações estão pulverizadas entre vários acionistas.

Listado na B3, o Carrefour Brasil está avaliado em R\$ 42 bilhões. No ano, o papel sobe 32,6%.



por Painel Logístico

Marcelo Lopes, diretor de
Supply Chain do Carrefour

FazLog: Carrefour reconhece melhores parceiros logísticos

Na avaliação, as empresas recebem notas de acordo com a qualidade dos serviços prestados, como noshow e ruptura, crítica dos pedidos realizados, visão clara do processo, fluxo centralizado e organizado e nível de serviço

Pelo nono ano consecutivo, o Grupo Carrefour Brasil promoveu o Prêmio FazLog, para reconhecer as empresas que mais se destacaram em sua cadeia logística, identificando e premiando fornecedores de diversos segmentos e que ajudam a elevar a performance da rede de fornecimento do Grupo. O evento ocorreu no final de agosto, no Auditório Grupo Carrefour Brasil, no bairro do Tamboré, em São Paulo e reuniu 750 convidados.

Eletrificação

SOLUÇÃO SUSTENTÁVEL
PARA SUA LOGÍSTICA.

STILL
E20

STILL
FM-X25

STILL
ECH 15C

Procure um representante
mais próximo.

Saiba mais em: still.com.br

 /STILLEmpilhadeiras  @STILLBrasil
 STILL Brasil - Empilhadeiras



first in intralogistics

STILL

Foi considerado o período de avaliação entre janeiro e dezembro de 2021, com recorde de participações, reunindo 72 Indústrias e 257 usuários. As empresas reconhecidas passaram por avaliação na plataforma digital de cadastro de fornecedores do Grupo Carrefour. As organizações receberam notas de acordo com a qualidade dos serviços prestados, incluindo fatores como “no show” e ruptura, além de crítica dos pedidos realizados, visão clara do processo, fluxo centralizado e organizado e nível de serviço.

Com o programa o Grupo Carrefour busca fomentar a colaboração e um maior alinhamento

com seus fornecedores, que são os principais players da indústria. O foco é a melhoria do nível de serviço, resultando na redução de ruptura e na otimização de custos na cadeia de abastecimento. Com isso, há o fortalecimento da relação com a cadeia produtiva e de transporte, gerando mais eficiência e garantindo uma melhor experiência ao cliente.

Ao participarem do Programa de Integração ao FazLog, esses fornecedores entram um trabalho colaborativo junto ao Carrefour que envolve a troca de informações, reuniões periódicas e um portal de relacionamento para acompanhamento transparente de pedidos e melhorias.



Marcelo Lopes, diretor de
Supply Chain do Carrefour

Confira a lista completa de ganhadores:

Categoria Indústria

Empresa	Premiação
3 Corações - Bazar	Nível De Serviço
3 Corações - Pgc	Nível De Serviço E Noshow
Bdf - Nivea	Ruptura Loja
Bombril	Nível De Serviço
Cargill	Nível De Serviço
Coca-Cola	Ruptura Loja
Colgate	Ruptura Loja e Noshow
Coty	Ruptura Loja
Danone - Líquida	Ruptura Loja
Danone - Pas	Nível De Serviço
Diageo	Ruptura Loja
Dpa - Pas	Noshow
General Mills	Ruptura Loja
Gsk - Haleon	Noshow
Hersheys	Nível De Serviço
Johnson & Johnson	Ruptura Loja e Noshow
Kimberly-Clark - Pgc	Ruptura Loja
L'Oreal	Ruptura Loja
Mars - Pet	Nível De Serviço
Mars - Seca	Nível De Serviço
Mondelez	Nível De Serviço
Nestle - Seca	Ruptura Loja
Oetker	Noshow
Ontex	Ruptura Loja
Pepsico	Ruptura Loja
Pernod	Ruptura Loja
Procter & Gamble	Ruptura Loja e Noshow
Red Bull	Ruptura Loja e Nível de Serviço
Sc Johnson - Pgc	Ruptura Lojas
Unilever	Nível de Serviço

Categoria Transportes

E-commerce

TVR
RodoWeb
Favorita
Venkon
CNLOG
VEX
TransLaguna
Luba
Jaeger
AKLog
Domicílio

Físico

Operação Express: Rodobravo
Operação Dedicada: Tavares
Operação Longa Distância: TLK
Ações Sustentáveis: Rodobravo

por Painel Logístico

Conheça as principais empresas reconhecidas pelo FazLog Carrefour



O Grupo Carrefour Brasil reconheceu as empresas que mais se destacaram em sua cadeia logística com o prêmio FazLog. A avaliação contou com 72 Indústrias e 257 usuários. Confira as empresas destaque da premiação:

Indústria:

Coca-Cola Brasil

Celebrando 80 anos de atuação no País e 136 anos no mundo, a Coca-Cola Brasil é a quarta maior operação global da The Coca-Cola Company. Composta por sete grupos de fabricantes franqueados, a companhia emprega diretamente 56,6 mil funcionários e é o maior produtor de bebidas não alcoólicas do país. Com uma linha de 260 produtos, trabalha para oferecer cada vez mais opções com menos açúcar adicionado e aposta em inovação para ampliar seu portfólio, evoluindo para ser uma empresa de bebidas completa. Considera o reconhecimento importante, pois o FazLog evidencia os esforços de todo o sistema, como um fornecedor parceiro, que busca a colaboração para entregar o me-



lhor resultado sempre, acreditando na força da atuação conjunta para fazer a diferença. Saiba mais em: www.cocacolabrasil.com.br



General Mills

A General Mills é líder global em alimentos e trabalha “fazendo os alimentos que o mundo ama”. Suas marcas incluem Cheerios, Annie’s, Yoplait, Nature Valley, Häagen-Dazs, Betty Crocker, Pillsbury, Old El Paso, Wanchai Ferry, Yoki, Blue e muitas outras. Com sede em Minneapolis, Minnesota, EUA, a companhia chegou ao Brasil em 1997, quando iniciou as vendas do sorvete premium Häagen-Dazs. Em 2012, adquiriu o Grupo Yoki Alimentos, conquistando um novo modelo de negócios e tornando-se proprietária das marcas Yoki, Kitano e Mais Vita, reconhecidas pelos brasileiros há décadas. Para a General Mills, o FazLog é um indicador de excelência da indústria e reconhece as empresas que investem e trabalham para oferecer uma operação efetiva ao varejo brasileiro. Este reconhecimento traz clareza e confiança de que a empresa está no caminho certo para propor melhorias operacionais em nosso negócio. **Saiba mais em: www.generalmills.com.br**

Kimberly-Clark

A Kimberly-Clark foi fundada em 1872, em Dallas, Texas, nos Estados Unidos e conta com marcas icônicas e confiáveis em todo o mundo, contribuindo com o desenvolvimento de categorias inteiras em mais de 175 países. A companhia iniciou sua operação no Brasil em 1996, por meio da aquisição do controle acionário da Kenko, uma das líderes do mercado brasileiro em fraldas e absorventes, dando origem à Kimberly-Clark Kenko (KCK). No seu portfólio, marcas como: Huggies (fraldas, toalhas umedecidas e linha banho e pós-banho), Neve (papel higiênico folha dupla e tripla e lenços umedecidos), Scott e Duramax (papel toalha e guardanapos), Kleenex (lenços de papel descartáveis), Plenitud (roupas íntimas, absorventes e protetores diários para incontinência urinária e lenços umedecidos), Intimus (líder em cuidados femininos no Brasil, possui um portfólio amplo, que inclui absorventes, protetores diários, lenços e sabonetes íntimos) e WypAll (panos de limpeza). O prêmio FazLog traz à Kimberly-Clark um reconhecimento da importância da sinergia entre todas as partes da cadeia, enriquecendo e favorecendo o setor. **Saiba mais em: www.kimberly-clark.com**

Johnson & Johnson

A Johnson & Johnson do Brasil iniciou suas atividades em 1933, no bairro da Mooca, em São Paulo. À época, a companhia tinha como principal objetivo suprir o mercado brasileiro com produtos de uso hospitalar e doméstico, como algodão, gaze, esparadrapo, compressas cirúrgicas, entre outros. Com o passar dos anos, implementou produtos para atender as necessidades do brasileiro. Em 1934 trouxe MODESS®, primeiro absorvente descartável do mercado. E em 1984, a chegada de SUNDOWN® ao Brasil iniciou as discussões sobre a necessidade de cuidados durante a exposição ao sol. Hoje a empresa totaliza no País um equipe com 5 mil colaboradores, que atuam em 4 escritórios regionais de vendas; 34 centros de distribuição; 910 mil m2 de parque industrial, sendo 700 mil m2 de área verde e 11 fábricas localizadas em São José dos Campos (SP), o maior complexo industrial da Johnson & Johnson no mundo. Para a Johnson & Johnson, o FazLog ajuda a melhorar os indicadores de abastecimento e traçar planos de ações, focados em melhorias na cadeia de abastecimento, para minimizar rupturas e atender o consumidor em todas as lojas. **Saiba mais em:** www.jnjbrasil.com.br

Haleon

A Haleon é líder global em saúde do consumidor, com produtos em cinco categorias principais: saúde bucal, alívio da dor, saúde respiratória, saúde digestiva, além de vitaminas, minerais e suplementos. Suas marcas de longa data são ENO, Centrum, Advil, Sensodyne, Corega, Cataflam Pro e Sonrisal. O grupo emprega mais de 22 mil pessoas em 170 mercados, que estão unidas pelo propósito da Haleon: entregar a melhor saúde, todos os dias, com humanidade. Para a Haleon, o FazLog, conquistado pelo segundo ano consecutivo, é um reconhecimento de desempenho no processo de abastecimento de produtos e eficiência em nível de serviço. **Saiba mais em** www.haleon.com

Transporte:

CNLOG Transportes e Logística

A CNLOG é um operador logístico especializado em logística de marketing promocional e merchandising, com estrutura completa para armazenar, gerenciar e distribuir sua ação de trade marketing para eventos, feiras, convenções e exposições. Atua ainda com o transporte rodoviário de carga fracionada e lotação, com veículos 100% rastreados e apólices de seguros diferenciadas. Realiza entregas em todo o estado de São Paulo e conta com armazenagem 100% verticalizada, que permite organização e agilidade na localização dos materiais. Para a empresa, o prêmio FazLog, conquistado pelo terceiro ano consecutivo, atesta a qualidade dos serviços prestados. **Saiba mais em:** www.cnlog.com.br

Favorita Transportes

Fundada em São Paulo, no ano de 1947, por imigrantes Italianos, a Favorita Transportes nasceu para atender grandes embarcadores. Em 1997, os irmãos Cioffi reinauguraram a Favorita e em 2004, passaram a focar no transporte interestadual de cargas fracionadas, com destino à Região Centro-Oeste. Hoje, a empresa atua nas regiões Centro-Oeste e Norte, com forte presença em diversos segmentos, incluindo os ramos calçadista, automotivo, cosmético, eletroeletrônico e E-commerce. Para a empresa, o FazLog traz um sentimento de dever cumprido, atendendo com excelência e reforçando o compromisso com qualidade, inovação, eficiência e sustentabilidade. **Saiba mais em:** www.favorita.com.br

PROSA com *Bertaglia*



PAULO ROBERTO BERTAGLIA, Diretor Executivo da Berthas, atuou nas empresas: IBM, Unilever, Hewlett-Packard e Oracle. Professor, escritor, mentor e palestrante com experiência internacional, atua nas áreas de Supply Chain Management/Logística, Gestão estratégica de Negócios, Liderança e Mentoria executiva.

É colunista de importantes meios de comunicação. Voluntário da educação criou o **PROSA COM BERTAGLIA** para a disseminação do conhecimento. Autor de vários livros entre eles LOGISTICA E GERENCIAMENTO DA CADEIA DE ABASTECIMENTO em sua quarta edição publicado pela Editora Saraiva.



Nos siga
nas redes

-  [/PauloBertaglia](#)
-  [/prosacombertaglia](#)
-  [@prosacombertaglia](#)
-  [@prosacombertaglia](#)
-  [prosacombertaglia.com.br](#)

por Painel Logístico

Guia de Soluções Logísticas

Empresas parceiras do Painel Logístico

Transnegrelli Transportadora

A Negrelli nasceu no ramo de supermercados em meados de 1983, com o intuito de atender as necessidades de seus clientes que sofriam com a ruptura de transportes na época. Hoje tornou-se um grupo com mais de 2 mil veículos próprios e 70 empresas coligadas. Para a empresa, o prêmio FazLog é importante para consolidação da marca e reconhecimento dos serviços prestados. **Saiba mais em:** www.transnegrelli.com.br

Star Trade

Com 23 anos de mercado, a Star Trade atende empresas no Brasil, Argentina e Chile, distribuindo soluções tecnológicas prontas para a melhoria de processos logísticos complexos, como o planejamento de cargas, desenvolvimento de embalagens, redesenho da paletização, impressão de etiquetas e a cubagem de cargas. Atende mais de 300 empresas de diferentes segmentos, incluindo indústria, comércio atacadista, prestadores de serviços logísticos e transportadoras. No portfólio constam nomes como GM, Avon, BRF, Bayer, Reckitt, Kimberly Clark e Cola-Cola. **Saiba mais em:** www.startrade.com.br

Jungheinrich

Sediada em Hamburgo, a Jungheinrich é uma provedora global de soluções, líder em intralogística. A empresa oferece todo o portfólio de produtos: de equipamentos de transporte convencionais

a sistemas de logística totalmente automatizados, com soluções de software inteligentes que fornecem máquinas, sistemas e processos de rede, acompanhados por serviços financeiros, além de serviços inovadores e flexíveis. Conta com equipes de campo que fornecem serviços com uma forte rede de vendas diretas de 23 filiais e bases, além de mais de 200 soluções sob medida. **Saiba mais em:** www.jungheinrich.com.br

Fronius do Brasil

Fronius Perfect Charging é especialista em processos e em otimizar custos relacionados ao carregamento de baterias tracionárias na intralogística. Especialista em todas as questões relacionadas a sistemas de carregamento de baterias, oferece análise individual, consultoria e planejamento, assim como layout e estudos de saving de energia para salas e estações de carregamento de baterias. Para o carregamento de baterias chumbo-ácido, oferece um processo de carregamento Ri, a melhor tecnologia disponível no mercado mundial. No desenvolvimento de conceitos alternativos de acionamento, como a da célula de combustível e da bateria de íon de lítio, a Fronius está entre os líderes em inovação. No amplo portfólio de produtos e serviços, competência e experiência assim como assistência individual e flexível nos tornam a parceira mais procurada em todas as áreas para a otimização de gastos na intralogística. **Saiba mais em:** www.fronius.com.br

Clark

Responsável pela invenção da empilhadeira, em 1917, a Clark, desde então, introduz produtos inovadores como: empilhadeiras com transmissão automática, além de conceitos de segurança como a utilização de protetores para os operadores e cinto de segurança standard em cada equipamento. Também é pioneira na introdução de bancos com aba de segurança, válvulas hidráulicas para proteção do sistema em caso de pane, entre outras inovações. Referência e tradição quando o assunto é empilhadeira, a Clark atua no mercado brasileiro como fabricante desde 1958, também conta com operações de venda de empilhadeiras elétricas, a combustão, paleteiras e peças de reposição. Possui uma rede de distribuidores composta por 15 empresas tradicionais no ramo de equipamentos logísticos, totalizando 36 pontos em todo o território nacional, além de suporte técnico e peças. **Saiba mais em:** www.clarkempilhadeiras.com.br

Invent

Empresa especializada em otimizar processos de intralogística. Fundada em 2014, a Invent conta com profissionais com mais de 30 anos de experiência e aposta na união entre inteligência, excelente nível de serviços e tecnologia aplicada a todas as etapas do processo intralogístico de pequenas a grandes empresas, a partir do momento em que o produto é armazenado, separado e embalado, até sua expedição. Na sua carteira de clientes, a empresa tem gigantes dos setores de e-commerce, cosmético, farmacêutico, vestuário, atacado, operador logístico e indústria alimentícia. **Saiba mais em:** www.invent-corp.com

Bertolini

Fornecer soluções em intralogística, gerando valor com inovação e competitividade, é a missão da Bertolini Sistemas de Armazenagem, que oferece sistemas modernos e seguros em todo

o território nacional e também em países como Uruguai e Bolívia. Entre seus produtos e serviços de maior destaque estão Drive in, Cantilever, Mezanino, Dinâmico, Push Back, Flow Rack, Bases Móveis e estruturas autoportantes. Além desses produtos, possui itens automatizados para movimentação de materiais como Carro Satélite, Transselevador, pistas e esteiras. **Saiba Mais em:** www.bertoliniarmazenagem.com.br

Still

A Still é um dos principais fornecedores de empilhadeiras, além dos mais recentes sistemas de intralogística. Com cerca de 9 mil funcionários, conta com quatro fábricas, 14 filiais na Alemanha, 17 subsidiárias no exterior, além de uma rede composta por 246 revendedores em todo o mundo. A Still atua com sucesso em escala internacional. Com a mais alta qualidade, confiabilidade e tecnologia inovadora, a Still atende, hoje e no futuro, às necessidades de pequenas, médias e grandes empresas. **Saiba mais em:** www.still.com.br

GLP

Desenvolver negócios e investir no setor de infraestrutura é a nova área de atuação da GLP. A empresa usa experiência internacional em gestão de investimentos e capacidade regional de prospecção e desenvolvimento de negócios para viabilizar ativos e soluções que aumentem a eficiência para toda a cadeia logística. Tem interesse em ativos de infraestrutura de logística e transporte, investindo em infraestrutura de energia renovável no entorno de parques logísticos, viabilizando a geração de energia através de fontes sustentáveis e oferecendo soluções mais eficientes para beneficiar clientes e as comunidades onde opera. Na tese de investimentos também consta interesse em empresas de tecnologia que desenvolvam soluções inovadoras no ecossistema de logística. **Saiba mais em:** br.glp.com

por Painel Logístico

Workshop de Logística ocorre em seis cidades em 2023 e aborda soluções e tendências para o setor

Volta dos eventos presenciais impulsiona o mercado e traz novas oportunidades

O Grupo Painel Logístico de Mídia & Eventos já está preparando sua agenda de eventos para 2023. O tradicional Workshop de Logística: Soluções e Tendências já tem datas e locais confirmados. Vai ocorrer nos municípios de Ribeirão Preto, Rio Preto e Jundiaí, no interior de São Paulo, e nas capitais Goiânia (GO) e Recife (PE), além da importante cidade portuária de Itajaí (SC). São esperados mais de 250 participantes em cada um dos eventos, reunindo profissionais dos mais diversos setores que englobam a cadeia logística, incluindo transporte, indústria, distribuidores e tecnologia.

CEO do Grupo Painel Logístico de Mídia & Eventos, Deivid Roberto



Os preparativos marcam a retomada definitiva dos eventos presenciais, após o hiato da fase crítica da pandemia da Covid-19, aquecendo o mercado e trazendo novas oportunidades. “Nosso mote é: conectar pessoas, criar oportunidades e gerar negócios. Por isso, este é um momento de retomada e consolidação de eventos presenciais é importante para reunir os principais players do setor”, ressaltou o CEO do Grupo PAINEL Logístico de Mídia & Eventos, Deivid Roberto.

“Durante o evento, estarão em pauta assuntos como Indústria 4.0, Intralogística, Futuro da Multimodalidade, além de oportunidades e

mostrando o que há de mais recente em termos de tecnologia, inovações e melhoria de processos”, destacou.

Além do Workshop de Logística: Soluções e Tendências, também ocorrerão em 2023 novas edições do Circuito Logístico, Prêmio PAINEL Logístico, em parceria com o Senai, e Arena de Logística Integrada. “Valorizamos soluções logísticas, envolvendo profissionais e embarcadores de diversos setores da economia, apresentando cases de sucesso e compartilhando informações relevantes para quem quer se destacar no mercado”.



desafios logísticos. “São eventos consagrados e personalizados, que primam pela interação entre os participantes, contribuindo com network, além de oferecer conteúdo de qualidade,

“São eventos consagrados e personalizados, que primam pela interação entre os participantes, contribuindo com network, além de oferecer conteúdo de qualidade, mostrando o que há de mais recente em termos de tecnologia, inovações e melhoria de processos.
— CEO do Grupo PAINEL Logístico de Mídia & Eventos,
Deivid Roberto

Em 2022, os eventos contaram com apoio de empresas como Carrefour, Mercado Livre e Dafiti. Participaram Fronius, Star Trade, Kion Group e Geotab e outras do setor. Mais informações e reservas podem ser solicitadas pelo e-mail marketing@painellogistico.com.br ou pelo WhatsApp (11) 91333-2038.

Inventário de emissões como ponto de partida para o caminho da descarbonização da logística no Brasil



Felipe Romera, gerente de sustentabilidade da Sequoia e coordenador do Grupo ESG da ABOL

Há pouco dias tivemos aprovação no senado americano o projeto Lei de Redução da Inflação, que destinará US \$430 bilhões para realizar grandes mudanças nas políticas climáticas e de saúde. Trata-se do maior pacote já liberado para promover medidas de contenção dos impactos causados pelas emissões e mudanças climáticas. Uma resposta a comunidade de cientistas que têm alertado sobre o aumento de temperatura acima de 1,5 grau celsius em dez anos. Estamos caminhando para uma situação muito complexa com aumento da temperatura

média do planeta, impulsionado, principalmente, pelos setores energético, industrial e de transportes - grandes emissores de CO₂.

O transporte, por exemplo, responde por aproximadamente 14% das emissões no Brasil, sendo o setor mais relevante na emissão por queima de combustíveis. O Brasil, que figura entre os dez maiores emissores mundiais de GEE, tem assumido diversos compromissos voluntários de controle de suas emissões perante órgãos internacionais. Por meio de sua mais recente iniciativa, o país se comprometeu a reduzir as emissões de GEE em 43% abaixo dos níveis de 2005 até 2030 (Intended Nationally Determined Contribution Towards Achieving the Objective of the United Nations Framework Convention on Climate Change, INDC, BRASIL, 2015).

O atendimento de metas de redução de emissões, como as que o Brasil propõe, está diretamente ligado à melhoria da eficiência em diferentes setores econômicos. Na logística, por exemplo, emissões é o tema de maior impacto ambiental para o setor. Nesse sentido, as empresas têm adotado inventário de emissões como uma boa prática de gestão.

O Inventário permite mapear as fontes de emissão de uma atividade, de um processo, de uma empresa e de um setor econômico, quantificando, monitorando e registrando anualmente essas emissões. Se realizado regularmente, o Inventário se torna uma importante ferramenta de gestão, possibilitando conhecer o perfil das emissões de GEE num determinado período, facilitando o planejamento estratégico rumo a descarbonização.

Atualmente, a principal referência é o Programa Brasileiro de Gases de Efeito Estufa, na sigla em inglês GHG Protocol, foi adaptado ao contexto Brasileiro como metodologia para cálculo das emissões de gases do efeito estufa (GEE), desenvolvido pelo FGVces e WRI, em parceria com o Ministério do Meio Ambiente, Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável (CEBDS), World Business Council for Sustainable Development (WBSCD) e 27 Empresas Fundadoras.

Frente aos desafios do setor, o caminho mais seguro e eficiente é a elaboração de inventários, pois permite a gestão por fonte de emissão, ajuda no estabelecimento de metas e na avaliação e alocação de recursos em equipamentos, tecnologias e processos de baixa emissão.

Alta no mercado pet movimenta logística de pet food no País

por Painel Logístico

Com sede em Santa Cruz do Rio Pardo (SP) e Centro de Distribuição em Curitiba (PR), Special Dog Company visa ampliar seus negócios para o Espírito Santo e Rio Grande do Sul, além de ganhar mais capilaridade em Minas Gerais e Rio de Janeiro

O mercado pet segue em alta. A indústria pet teve crescimento de 27% no faturamento entre 2020 e 2021, de acordo com dados do Instituto Pet Brasil. No total, foram R\$51,7 bilhões movimentados nesse período pela indústria e, ao afunilar essa análise, o segmento de pet food foi o que mais teve destaque no movimento de expansão, sendo responsável por movimentar R\$ 28 bilhões de faturamento.

A Special Dog Company, uma das maiores indústrias de pet food do Brasil, finalizou o mês de agosto com um recorde histórico: a entrega de cerca de 25,5 mil toneladas de produtos em um único mês. Esse é o quarto mês seguido de recorde de entregas da companhia.

A logística da empresa deu uma guinada nos últimos anos, incluindo o período da pandemia. A média de entregas em 2018 era próxima das 16 mil toneladas. Para atender a grande demanda dos sete estados e Distrito Federal e sua presença nos mais de 40 mil pontos de venda, a Special Dog Company ampliou sua frota própria

em mais de 420%, de 48 para 250 veículos, um investimento em caminhões de mais de R\$15 milhões, sem contar o capital humano. Com a frota ampliada, 60 novos colaboradores foram contratados – entre ajudantes de motorista e expedição.

Atualmente a marca está presente em: São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná, Santa Catarina, Mato Grosso do Sul, Goiás e Minas Gerais, além do Distrito Federal, e, planeja ampliar os negócios para Espírito Santo e Rio Grande do Sul, além de ampliar a atuação em Minas Gerais e Rio de Janeiro.



PRECISANDO INTEGRAR SUA LOGÍSTICA? A CNLOG FAZ.



PLANEJAMENTO



ARMAZENAGEM



MANUSEIO



DISTRIBUIÇÃO

IDEIA + LOGÍSTICA

Nesses 15 anos de experiências e realizações, dispomos de uma estrutura completa para gerenciar sua **Campanha ou Ação Promocional** com toda a responsabilidade e confiança que você e seu cliente precisam.

- Trade marketing
- Merchandising
- Logística reversa
- Eventos, feiras e convenções
- Campanhas promocionais



Vencedora pelo
3º ano
Consecutivo
cat. E-COMMERCE N FOOD



Prêmio
2021

FazLog



Praticidades CNLOG



Orientador Logístico: Selecionamos o melhor envio com base no perfil dos materiais e prazos solicitados, aliando o melhor custo x benefício.



Monitoramento e acompanhamento durante todo o percurso do seu material.



Bases Operacionais em todo o território nacional facilitando a distribuição.



Portal para Gestão de Estoque: faça os seus pedidos e gereencie seu material de forma prática e 100% online



Portal de Gestão de Entregas: faça o rastreamento e visualize o comprovante de entrega.



Relatórios Analíticos e Sintéticos: movimentação diária, posição de entrega e faturamento.



/cnloglogisticapromocional



@cnlog_logistica

Tel.: 11 - 3277-6139

CNLOG
15 anos
LOGÍSTICA INTEGRADA



por Painel Logístico

Wilson Sons é a primeira companhia da América Latina a ingressar no TIC 4.0

Comitê internacional é considerado essencial para empresas fomentarem novos saltos tecnológicos; Wilson Sons já anuncia modernização nos terminais e hub de inovação, além de apresentar crescimento de faturamento de 27% no primeiro semestre

A Wilson Sons, empresa considerada o maior operador integrado de logística portuária e marítima do mercado brasileiro, recentemente foi selecionada e aprovada como novo membro do TIC 4.0 (Terminal Industry Committee ou Comitê da Indústria de Terminais) – que coordena a implementação da 4ª revolução industrial no setor de movimentação de cargas. Com mais de 180 anos de experiência e investindo em novas tecnologias e inovação, a Wilson Sons é a primeira companhia da América Latina a ingressar no TIC 4.0, que reúne players globais tanto da indústria de operadores de terminais quanto de fabricantes e fornecedores de equipamentos e tecnologia de ponta portuários.

O TIC 4.0 é um comitê internacional essencial para as empresas fomentarem novos saltos tecnológicos, em grande escala, criando padrões em bloco de automação, comunicação de dados e informações eletrônicas nos portos.

Com a automação e a digitalização, a adoção de novas tecnologias reduz o trabalho manual e, assim, aumenta a eficiência operacional e a produtividade das companhias.

A Wilson Sons, por meio da sua unidade de negócio Tecon Rio Grande, foi convidada devido à sua relevância no mercado brasileiro e da América Latina, à reputação da marca e aos investimentos em automação e digitalização de seus terminais de contêineres. “A inovação e a adoção de novas tecnologias fazem parte do DNA da Wilson Sons. A escolha da companhia pelo TIC 4.0, como o seu primeiro membro na América Latina, reflete nossa visão de futuro, sempre buscando agregar valor à companhia, com operações ainda mais eficientes e sustentáveis. Com novas soluções voltadas para a transição digital, vamos superar os desafios do setor, desenvolvendo o transporte marítimo e criando um futuro melhor”, diz Arnaldo Calbucci, COO da Wilson Sons.



“ A inovação e a adoção de novas tecnologias fazem parte do DNA da Wilson Sons. A escolha da companhia pelo TIC 4.0, como o seu primeiro membro na América Latina, reflete nossa visão de futuro, sempre buscando agregar valor à companhia, com operações ainda mais eficientes e sustentáveis. — Arnaldo Calbucci, COO da Wilson Sons

Modernização dos Terminais

Os terminais de contêineres da Wilson Sons – Tecon Rio Grande (RS) e Tecon Salvador (BA) – estão fazendo novos investimentos em automação e digitalização. Entre as inovações implementadas nos terminais estão a automação e digitalização de sistemas e processos operacionais e automação de gates nos terminais (para atendimento de caminhões).

O terminal gaúcho, o mais automatizado do país, é operado pela Wilson Sons há 25 anos, conectando o Sul do país com o mundo e operando as principais linhas marítimas que escalam o Brasil. Desde 1997, são mais de US\$ 275 milhões em investimentos em infraestrutura, equipamentos, treinamento e tecnologia.

Desde 2000, o Tecon Salvador, unidade de

negócios localizada no porto da capital baiana, já recebeu mais de R\$ 900 milhões em investimentos, sendo R\$ 443 milhões apenas nos últimos dois anos. Com a recente ampliação do berço de atracação, que passou de 377 metros para 800 metros, o terminal pode receber, simultaneamente, dois navios New Panamax, os maiores porta-contêineres do mundo. A unidade segue investindo na implementação de automação de cais, o que lhe confere mais eficiência e reforça a sua posição enquanto importante ferramenta para atração de investimentos e novos negócios para as regiões Norte e Nordeste do país.

Hub de inovação

Reafirmando o seu compromisso com novas soluções e o incentivo ao empreendedorismo tecnológico, em julho a Wilson Sons lançou o primeiro hub de inovação marítimo e portuário da América Latina, o Cubo Maritime & Port, para tornar as operações mais eficientes, seguras e sustentáveis. A iniciativa integra diversas pontas do ecossistema para acelerar a inovação e fomentar startups da indústria. O hub já conta com 12 startups, desenvolvendo soluções de grande impacto para ampliar a eficiência do transporte aquaviário e adaptar o setor à economia de baixo carbono.

A Wilson Sons, que está no Novo Mercado da B3 (segmento da Bolsa que requer alto padrão de governança), reiterou também o compromisso com a sustentabilidade ao iniciar este ano a operação do primeiro, de uma série de seis novos rebocadores, elaborado com novo design de casco. O WS Centaurus reduz em até 14% a emissão de gás de efeito estufa devido à sua hidrodinâmica eficiente. E o Tecon Salvador contratou a aquisição de 12 tratores de pátio totalmente elétricos, o que contribuirá para a redução das emissões de carbono.



Arnaldo Calbucci, COO da Wilson Sons

Crescimento no semestre

A empresa registrou no Centro Logístico, em Santo André (SP), crescimento da receita no primeiro semestre do ano. Foram mais de 3 mil contêineres movimentados entre janeiro e junho, representando uma alta de 18% em relação aos mesmos meses do ano anterior. Com um incremento de 27% na receita em relação ao mesmo período de 2021, os resultados deram destaque ao setor automotivo, com um aumento de 167%, seguido dos segmentos de bens de consumo (+47%), tecnologia/eletroeletrônicos (+49%) e químico (+ 15%).

Em meio aos desafios da cadeia logística global, os resultados positivos da unidade de negócio vão ao encontro da análise feita pela Associação Brasileira dos Operadores Logísticos (ABOL), ao evidenciar o bom resultado dos Operadores Logísticos frente à recuperação dos volumes de mercadorias de diversos segmentos ao nível pré-pandemia.

Os processos logísticos
são muito complexos

AS SOLUÇÕES NÃO PRECISAM SER!

Startrade, Ferramentas de TI
para a logística.

★ **SOFTWARE PARA
DESENVOLVIMENTO
DE EMBALAGENS**

★ **SOFTWARE PARA
DIAGRAMAÇÃO
DE CARGAS EM
VEÍCULOS**

★ **SOFTWARE PARA
GERENCIAMENTO
DE DOCAS**

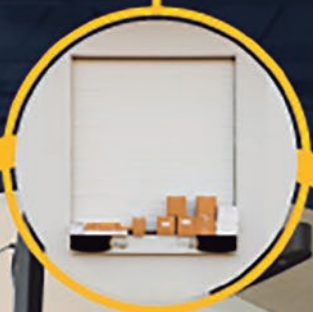
★ **SOFTWARE PARA
SIMULAÇÃO
DINÂMICA DE
PROCESSOS**

★ **SOFTWARE PARA
PADRÕES DE
PALETIZAÇÃO**

★ **SOFTWARE PARA
AUTOMAÇÃO NA
IMPRESSÃO DE
ETIQUETAS**

★ **SOFTWARE PARA
BID INTERNACIONAL
DE FRETES**

★ **SOFTWARE PARA
EQUIPAMENTOS
PARA CUBAGEM
DE CARGAS**

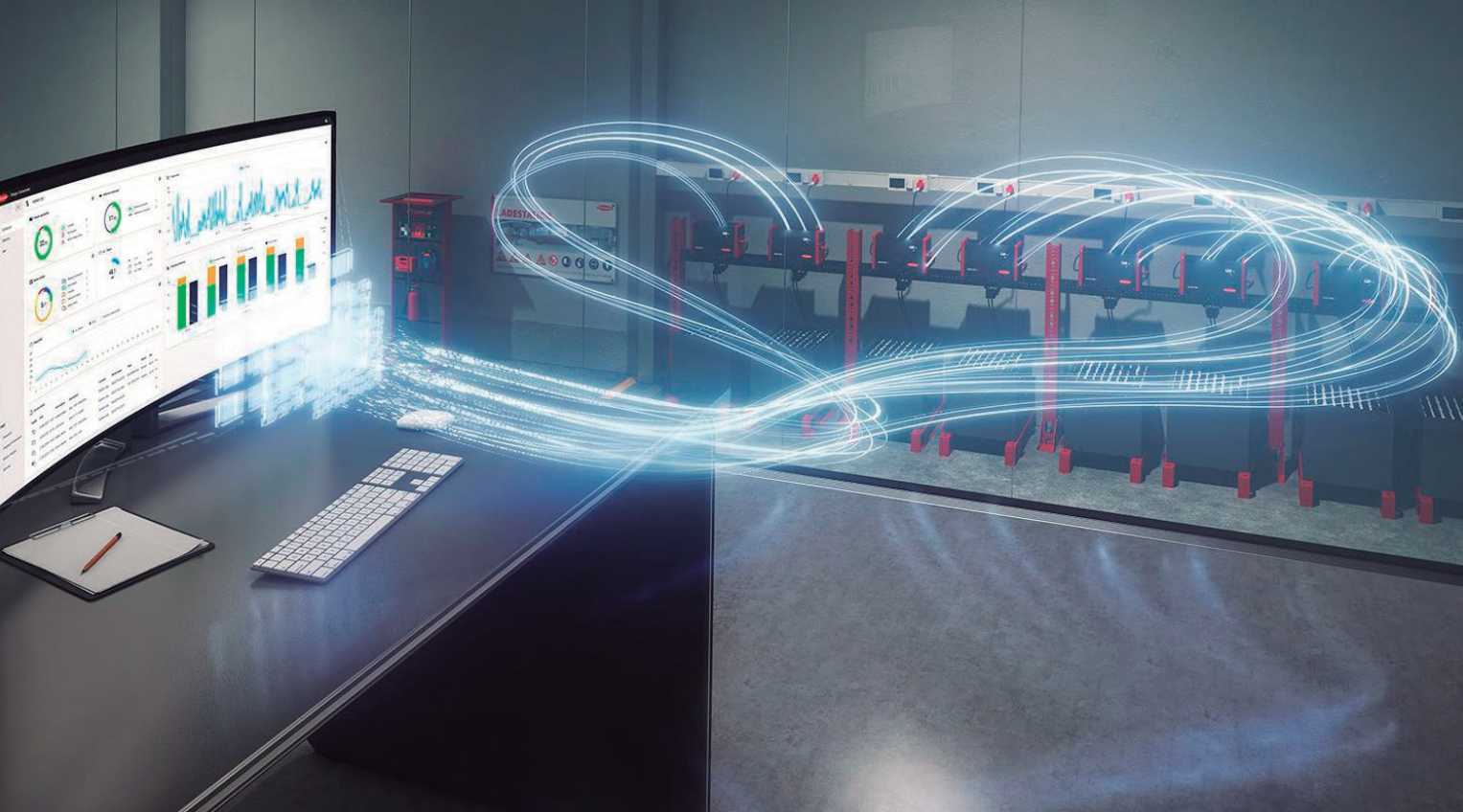


(41) 3285 8825

www.startrade.com.br

startrade@startrade.com.br





por Painei Logístico

Fronius lança sistema de gerenciamento de carga em tempo real

Além de otimizar o carregamento de empilhadeiras e veículos elétricos, a solução Charge & Connect permite adotar práticas de eficiência energética e aproveitar períodos em que a tarifa é mais barata, diminuindo custos e aumentando a produtividade

O que era imaginável agora se tornou possível. A Fronius Perfect Charging, unidade especializada em soluções de carregamento de baterias de tração, lança no Brasil o software de gestão de estações de carregamento de empilhadeiras,

baseado em nuvem. Com a solução Charge & Connect é possível visualizar de forma transparente em painel de controle amigável, dados em tempo real do status e do histórico de carregamento de cada veículo.

O programa se conecta diretamente com estações de carregamento de baterias de empilhadeiras e veículos elétricos de intralogística, criando uma infraestrutura de monitoramento digital. As informações são transmitidas via rede WLAN, LAN ou Internet a cabo da empresa.

A partir de inúmeras funções de análise do sistema, é possível identificar erros de aplicativos em estágio inicial e adotar medidas para reduzir custos e aumentar o desempenho da estação de carregamento.

Assim, com base nas informações fornecidas pelo programa, o operador pode gerenciar o tempo de parada das empilhadeiras, reduzindo o tempo de inatividade que possa comprometer a vida útil da bateria.

Outro destaque do software da Fronius é o monitoramento e notificação em tempo real dos períodos em que há picos de carga, que elevam o custo da eletricidade. O usuário ainda pode verificar a energia consumida pelos carregadores e os valores mínimo e máximo da tarifa nas últimas 24 horas, o que permite adotar práticas de eficiência energética e aproveitar períodos em que a tarifa é mais barata.

A ferramenta ainda detecta e envia notificação dos problemas na infraestrutura que impactam na tarifação de energia com descrição detalhada dos erros e instruções passo a passo para solucionar as falhas ainda em estágio inicial, mesmo sem estar no local.

O Charge & Connect pode operar com o sistema de gerenciamento Guia de Bateria Fria, da Fronius. A Guia detecta sinais processados dos carregadores, que sinaliza acionando a faixa de LED de luz azul, a bateria mais fria e pronta

 *A tecnologia do Charge & Connect complementa os recursos inteligentes dos carregadores Fronius. A partir das informações fornecidas pelo software, o operador pode adotar medidas para aumentar a durabilidade das baterias e a disponibilidade dos veículos, e ainda garantir uma vantagem competitiva ao reduzir custos e aumentar a produtividade.*
— Mariana Kroker, diretora comercial da unidade de negócios de Perfect Charging da Fronius do Brasil

para uso. O recurso ajuda a otimizar a utilização do pool de baterias, prolongando a sua vida útil.

Mariana Kroker, diretora comercial da unidade de negócios de Perfect Charging da Fronius do Brasil, ressalta que a tecnologia do Charge & Connect complementa os recursos inteligentes dos carregadores Fronius, que fazem uma avaliação prévia das baterias e executam o carregamento controlado e seguro para evitar danos nos componentes internos. “A partir das informações fornecidas pelo software, o operador pode adotar medidas para aumentar a durabilidade das baterias e a disponibilidade dos veículos, e ainda garantir uma vantagem competitiva ao reduzir custos e aumentar a produtividade”, conclui.

Operadoras estão interessadas em tornar seus processos cada vez mais eco-friendly

Artigo por José Roberto Corrales,
CEO da Luft Healthcare

Luft Healthcare, a utilização de energia 100% renovável em substituição à energia elétrica em Itapevi (SP) e Itajaí (SC), a adoção do biodigestor Bioconverter no refeitório, a ETE (Estação de Tratamento de Efluentes), a destinação ambiental de produtos farmacêuticos e o lançamento de um projeto inovador de veículos pesados com refrigeração a energia solar são exemplos concretos desse movimento a favor do meio ambiente.

Existe um grande foco em tornar as operações logísticas como um todo mais eficientes e verdes, e a boa notícia é que as operadoras estão bastante interessadas em tornar seus processos cada vez mais eco-friendly. Sustentabilidade ambiental é um tema central hoje em boa parte destas empresas, dentro das suas estratégias de responsabilidade com o meio ambiente, sociedade e de governança. Ela está conectada ao futuro, porque o que é sustentável hoje pode não ser amanhã. Tem a ver com práticas e políticas claramente definidas e com valor agregado.

Quando nos perguntamos o que podemos fazer para sermos cada vez mais sustentáveis, nos lembramos de que não são só os consumidores finais que estão valorizando as posturas ambientalmente corretas, mas também as empresas-clientes. Observo avanços e iniciativas significativas, além de muito espaço para evoluir.

Hoje, são várias as possibilidades concretas de evolução nos diferentes segmentos. Na

É de extrema importância manter um comitê interno e uma agenda em expansão de iniciativas em prol do meio ambiente e da sustentabilidade, para a maior redução da pegada de carbono. Pesquisadores em todo o mundo trabalham na otimização da performance e da segurança das frotas. Os requisitos de sustentabilidade de economia de combustível, de emissões e ruídos são de grande importância. Parâmetros e metodologias são constantemente discutidos na indústria do transporte. É preciso acompanhar isso de perto e estar a par de todas as novas possibilidades veiculares, verificando o que é possível implementar dentro de um cronograma estratégico, de acordo com o perfil de serviços de cada empresa.

A qualificação de veículos, o compromisso com a manutenção das frotas e a implementação de novas soluções que aprimorem processos e que ao mesmo tempo ajudam a preservar os recursos naturais são pontos focais. Por isso, é vital que nos debruçemos sobre elas dia após dia, agindo ativamente nas mudanças.



Destaque na categoria Redução de Ruptura de Loja

A General Mills é líder global de alimentos e dona das marcas Yoki, Kitano e Häagen Dazs, com atuação em mais de 100 países.

Referência em logística, é reconhecida pela busca de melhoria contínua no atendimento e pela qualidade da entrega.



Foto: novo Centro de Distribuição em Extrema com foco no abastecimento do varejo brasileiro



por Painel Logístico

E-commerce possibilita que loja física funcione como centro de distribuição

Para implementar, diversas variáveis devem ser equacionadas. Expectativa é que, neste ano, modalidade cresça mais de 15% e fique acima dos R\$ 100 bilhões

O distanciamento social recomendado pelas autoridades, como medida de combate ao contágio por Covid-19, impulsionou o canal eletrônico de vendas, em especial para os segmentos de brinquedos, supermercado e farmácia. Isto é o que constata o E-commerce Brasil, entidade mantida pelos principais players no segmento de B2C, indicam que o

Apesar do crescimento nas vendas on line, por outro lado houve significativa redução do consumo nas lojas físicas, haja vista que estavam fechadas pelas restrições impostas por governadores e prefeitos.

“Para minimizar os impactos e considerando que as lojas físicas, quando estavam sem atendimento ao público, ainda eram ativos para as empresas, pontos de armazenamento de estoques e capazes de processar pedidos, pergunto: por que não as utilizar como centros de distribuição avançados e próximos aos clientes?”, indaga o engenheiro Márcio Matsuda, sócio da Connexion Consulting, empresa especializada em consultoria logística.

Ele explica que, sendo um sistema de gerenciamento de estoque integrado, os varejistas podem evitar situações frustrantes como a falta de mercadoria no canal virtual apenas porque um item pode não estar disponível no CD, mas pode estar na prateleira de uma loja.

“Isso consolida vendas que, de outra forma, poderiam ter sido perdidas. O uso da integração do inventário da loja para atender pedidos on line de produtos que não estão em estoque nos centros de distribuição resulta em aumento imediato da receita”, explica. Contudo, ele alerta que disputas internas por esse estoque podem ser uma questão não tão simples de resolver.

Segundo o diretor da consultoria Connexion, o que parece simples pode ser complexo se considerarmos a necessidade de integrações sistêmicas, questões tributárias, gestão de estoques, contratação de fretes, prazo de entrega, entre outras.

“Uma das exigências do consumidor é o tempo de entrega - um diferencial de conversão de vendas – tanto no mesmo dia como em até dois dias. A modalidade de entrega da loja física é necessária para aqueles comércios que estão implantando modelos de omnicanalidade, isto é, oferecendo uma plataforma ampla de acesso aos seus consumidores”, explica.

Ele avalia que, embora conceitualmente ser simples, a implantação da modalidade de entrega no estabelecimento comercial muito possivelmente irá requerer embalagem e transporte diferenciados, além de outros itens e critérios.

“Considerando que vendedores em geral possuem uma comissão ou premiação por

 *A modalidade de atendimento por meio de lojas está ganhando cada vez mais espaço. Se bem implantada e gerenciada, deve trazer benefícios ao varejo on line e mais conveniência e satisfação para os consumidores.*
— Márcio Matsuda, sócio da Connexion Consulting, empresa especializada em consultoria logística 

vendas, saber que o estoque disponível para eles pode ser comercializado por qualquer outro canal é considerado um risco, já que pode acontecer de, na hora que um cliente estiver presencialmente na loja, o produto não estar mais disponível perdendo-se a venda e, consequentemente a comissão, desmotivando o profissional”, diz Matsuda.

Ele afirma que para fazer com que tudo funcione da melhor maneira possível, os varejistas precisam de visibilidade em tempo real de seu inventário completo, em todos os canais. “Além disso, é importante garantir que algoritmos apropriados estejam em vigor para que os envios a partir das lojas mantenham a disponibilidade de estoque”, argumenta.

Ele complementa dizendo que a carga adicional de treinamento para equipe de retaguarda da loja deve ser considerada, em especial na arrumação dos estoques, embalagem e expedição. “Dependendo do volume a ser expedido

pelo estabelecimento comercial, é recomendável um acesso exclusivo para pessoal de transporte”, aconselha.

“Vencida a questão interna de comissionamento da equipe comercial e da gestão dos estoques, com visibilidade 360°, um outro ponto que pode ser um impeditivo é a questão tributária, já que alguns centros de distribuição podem estar localizados em diferentes estados, que possuem distintos benefícios fiscais. A venda e expedição acontecendo de outro local pode implicar em mais imposto e consequente preço mais elevado”, alerta.

Matsuda chama a atenção à exigência do cliente por prazos curtos e questiona: “Devido ao tempo de entrega, o preço pode ter um substancial impacto. Então, o que fazer? Deixar o cliente decidir? Reduzir margem e subsidiar a operação? Este realmente tem sido um dilema”, elucida.

Ele destaca, por fim, não tendo a pretensão de exaurir o assunto, a questão do transporte, em especial a definição do modelo e opções de contratação. “É simples perceber que há uma tendência no incremento das despesas com fretes, os quais, se não forem bem gerenciados, levam à corrosão da pequena margem que operações de venda oferecem”, esclarece. De acordo com o consultor, o cálculo bem realizado e organizado de todas as variáveis impacta no preço final e, consequentemente, no faturamento e lucro da companhia.

“A modalidade de atendimento por meio de lojas está ganhando cada vez mais espaço. Se bem implantada e gerenciada, deve trazer benefícios ao varejo on line e mais conveniência e satisfação para os consumidores”, finaliza o engenheiro e consultor Márcio Matsuda.



Márcio Matsuda, sócio da Connexion Consulting, empresa especializada em consultoria logística

Rodo**web**[®]

Vivemos e Respiramos E-commerce

Com a nossa logística de transporte, a confiança de que o produto chegará em boas condições e em tempo hábil é 100% garantida.

Aponte o celular para o QR Code ao lado e solicite sua cotação



Uma empresa do Grupo

webLogistics

Parceria entre empresa de Supply Chain e de tecnologia visa potencializar o Network Design

por PAINEL Logístico

Connexion e Coupa anunciam trabalho conjunto para otimizar resultados em toda a cadeia de suprimentos

A empresa especializada em administração e consultoria em Supply Chain (cadeia de suprimentos), Connexion Consulting, anunciou parceria com a Coupa Software com o objetivo de incrementar resultados operacionais logísticos, com base em tecnologia. A solução a ser utilizada é a “Supply Chain Guru X”, que usa algoritmos avançados para fornecer suporte a decisões orientadas na elaboração dos projetos dos clientes e sua administração.

“Como está no nosso DNA, sempre buscamos soluções modernas a fim de, constantemente, otimizarmos os resultados da operação de nossos clientes. Esta parceria irá propiciar a obtenção de resultados mais robustos e produtivos nos diversos projetos de malha logística que realizamos para eles”, explica Edson Carillo, sócio-fundador da Connexion.

“Nossos clientes são cobrados por seus consumidores a entregarem mais rapidamente, com o menor custo de frete e isso tem de ser bem dimensionado, bem calculado e bem realizado pois impacta nos resultados financeiros das companhias. Esta parceria vem ajudar muito o nosso cliente também neste sentido. Escolhemos a solução da Coupa pois é a melhor e mais abrangente ferramenta para LND (logística e malha logística), otimização de transportes e estoques associada à solução de ‘Supply Chain Planning’, muito bem reconhecida e posicionada por instituições como Gartner Group, como uma das mais importantes empresas de soluções de modelagem do mundo”, explica Carillo.

Ele explica também o que significa o conceito “Network Design”. “Ele vai muito além da roteirização de caminhões. Engloba toda a cadeia, desde a produção, estocagem, centros de distribuição, pontos de trânsito e os demais players e locais da cadeia logística. Estes itens devem ser revisados periodicamente”, afirma.

De acordo com Carillo, os objetivos das revisões recorrentes são: gerar maior integração entre os elos da cadeia, melhorar o nível de serviço, reduzir custos, aumentar a eficiência da gestão logística, proporcionar resultados tangíveis, otimizar a utilização de ativos e reduzir níveis de CO2. “Ou seja, vamos deixar os nossos clientes e seus respectivos clientes ainda mais satisfeitos, numa relação ganha-ganha”, comemora.



Edson Carillo, sócio-fundador da Connexion.

“Nossos clientes são cobrados por seus consumidores a entregarem mais rapidamente, com o menor custo de frete e isso tem de ser bem dimensionado, bem calculado e bem realizado pois impacta nos resultados financeiros das companhias.
— Edson Carillo, sócio-fundador da Connexion”

A Connexion já realizou dezenas de projetos de malha logística nos mais diversos setores econômicos e utilizou diversas ferramentas de apoio à decisão, escolhidas por ela própria ou pelo cliente. “Com a implantação do ‘Supply Chain Guru X’, entendemos chegar em uma unanimidade nos projetos”, finaliza Edson Carillo.

por Painel Logístico

Na era pós-pandemia, setor de logística busca equilíbrio ao apostar no modelo híbrido de trabalho

Tecnologia e inovação seguem no centro dos investimentos, porém agora rodeadas pela preocupação com as pessoas e com a cultura organizacional

Após dois anos de pandemia e um longo período de isolamento social, o modelo de trabalho híbrido já deixou de ser uma novidade. Mais do que isso, promete se tornar uma tendência entre as empresas. No segmento de logística, o cenário não é diferente. No entanto, ao mesmo tempo em que os CEOs buscam se adaptar à essa nova realidade, tentam se equilibrar diante de um mercado com funções que não podem ser feitas à distância, e outras cujas atividades podem ser encaixadas dentro ou fora de casa.

O resultado é uma nova fase de transformações, na qual a segurança psicológica dos colaboradores, a formação de habilidades necessárias para o futuro e a capacidade de se atualizar por meio dos novos direcionamentos são consideradas peças-chave. Aos poucos, as companhias começam a entender que o engajamento das pessoas depende também da qualidade de vida e, desse modo, contribui para o compromisso da empresa com a Responsabilidade Social.



Marcella Cunha,
diretora-Presidente da ABOL

JUNGHEINRICH

Estrutura sólida em todo território nacional

- Atendimento especializado
na sua localidade

- Técnicos altamente
treinados e qualificados

- Estoques de peças
por região

- Produtos e serviços
de primeira linha

- Consultoria completa
antes, durante e após o processo
de aquisição ou locação

- Pós-vendas no mesmo nível
premium de nossos produtos

Quer encontrar o modelo ideal de
empilhadeira para sua operação?
Escaneie o QR Code ao lado!



 **JUNGHEINRICH**

As palavras tecnologia, inovação e conectividade continuam sendo os alicerces do planejamento estratégico, cujo objetivo é atender às novas demandas do mercado. No entanto, deixaram de ser os únicos critérios adotados para garantir crescimento. “Os principais desafios das empresas são entender o momento de transformação gerado pelo pós-pandemia, adotar a digitalização e a inovação como drivers de gestão e olhar o tempo inteiro para frente”, destacou Luis Rasquilha, especialista no mapeamento de tendências e macro-tendências para embasar o planejamento estratégico dos negócios.

Ele reitera que esse momento está diretamente ligado ao atual modelo híbrido de trabalho, já implantado na maioria das organizações. “Andamos no modelo taylorista por 120 anos. Agora, novos modelos se apresentam e mostram outras possibilidades que vão complementar o anterior universalmente aceito”, afirmou Rasquilha, que está à frente da Inova Consulting e da Inova Business School.

Iniciativas

No centro do furacão, diretamente impactados pelas sucessivas alterações na conjuntura econômica e social do País, os Operadores Logísticos, empresas que fornecem serviços de transporte, armazenagem e gestão de estoque a clientes diversos (da indústria de base e agronegócio ao e-commerce), caminham em busca de soluções para garantir agilidade e manter a eficiência das operações. Dentro de “casa”, treinamentos e programas de aprimoramento foram intensificados. Os processos digitais também foram aperfeiçoados, tornando-os recorrentes, seguros e naturais.

“O nosso recente estudo, ‘Perfil do Operador Logístico - 2022’, revela algo que já sabíamos: a resiliência inerente do setor em meio aos obstáculos e contextos adversos e de crise. As transformações trazidas pela pandemia têm mostrado, no entanto, que além de resiliência, é importante que os empregadores também compreendam e se adequem ao novo comportamento dos profissionais, em particular daqueles que preferem e irão priorizar vagas em que o trabalho híbrido ou remoto é uma opção. Estamos diante de um novo modelo de gestão e é fundamental entendermos as tendências já postas para o pós-pandemia”, apontou a diretora-Presidente da ABOL, Marcella Cunha.

Em contato frequente com os CEOs das associadas à entidade, a executiva observa um comportamento ainda dividido entre as empresas quando se trata do home office. “Fica claro que há um receio, apesar do entendimento sobre os benefícios. Um dos caminhos que enxergo é a implementação de um modelo de trabalho híbrido para áreas dentro de empresas de logística em que isso é possível, tendo os líderes como peça central, sempre incentivando a produtividade, o engajamento e a colaboração entre funcionários e equipes nos dois ambientes. O primeiro passo é mudar a cultura da empresa”, mencionou Marcella.

Ela reitera que o trabalho híbrido é uma realidade e as pessoas hoje o encaram como benéfico, pois a maioria depois da pandemia moldou a sua vida nesse modelo, sobretudo aquelas com uma estrutura familiar.

A diretora da ABOL chegou a conversar com gerentes de RH de empresas do setor e

“Modificar a forma de operar e interagir com os clientes exige não apenas tecnologia, mas também engajamento. Nunca é fácil convencer um grupo de pessoas de que o jeito de trabalhar que funcionou um dia tem de ser abandonado. É um processo amplo que parte da adaptação dos gestores, colaboradores e dos próprios clientes que, em conjunto, conduzem os processos de mudança
— Gustavo Saraiva, CIO da Luft

percebeu que a quebra disso ao voltar para um presencial full traz uma série de problemas, cabendo à empresa criar motivos e entender o que pode ser feito para que os locais de trabalho sejam atrativos para essa volta.

Não adianta pedir que as pessoas voltem aos escritórios para fazerem reuniões online, cada uma em sua mesa e com o seu fone de ouvido, conforme exemplificou Rasquilha.

Do lado organizacional, as áreas de Recursos Humanos entendem a dificuldade em manter existindo a cultura, produtividade, interação humana e sinergia, pois há diferentes tipos de colaboradores. Além disso, é importante lembrar que na logística há uma operação full e talvez por isso o incômodo do 100% remoto ou do híbrido, pela existência de uma base operacional totalmente presencial e estruturas de apoio que precisam funcionar.

“Quando falamos de remoto, nem todo mundo tem a mesma produtividade. É aí que vai entrar o papel da liderança. Quando a gente tem um remoto full ou híbrido tem que haver atuação da liderança próxima do colaborador para também levar a cultura organizacional”, completou Marcella, que tem percebido entre as multinacionais uma maior facilidade em lidar com o novo modelo. “São empresas que pelo seu tamanho e dispersão pelo mundo, já estão acostumadas em não ter o controle de todos os passos dos funcionários”.

Tecnologia e inovação como aliadas

De um modo geral, quando se fala em reestruturação interna, os Operadores Logísticos ainda estão se adaptando ao formato híbrido. As empresas entendem que se for bem trabalhado, esse modelo traz qualidade de vida às pessoas, que têm mais segurança e menos impacto ambiental por evitarem trânsito, estarão mais próximas às suas famílias e consequentemente, os resultados melhoram em vários aspectos, já que o engajamento dos colaboradores depende também da qualidade de vida.

Por outro lado, o formato híbrido se torna um pouco mais complexo em um setor no qual muitas empresas operam 7 dias por semana, 24 horas por dia, em turnos variados, afinal são os OLs que respondem pelo abastecimento de cadeias de suprimentos diversas e atendem aos consumidores em todas as pontas do processo. Isso sem contar a transformação dos escritórios em ambientes insólitos. Ou seja, são muitos aspectos a serem analisados, aliando expectativa e realidade.

Para que exista um equilíbrio, muitas organizações já entenderam a necessidade de alguns diferenciais, como comunicação direta por parte das lideranças para estabelecer e ajustar as rotinas. Também é preciso o aprimoramento dos processos digitais, tornando-os cada vez mais recorrentes, seguros e naturais. “A empatia é igualmente importante até para entender o quanto pode ser diferente a percepção de relevância do trabalho híbrido para pessoas que têm necessidades distintas - o que é bom para um não é necessariamente bom para o outro”, afirmou o diretor de Gestão de Pessoas da Tegma, Tarcísio Felisardo.

Aliado a essa nova fase, a tecnologia e a inovação se mantêm imprescindíveis para a evolução e a mudança das organizações. A cada instante há uma novidade em termos de tecnologia e inovação é um tema presente no dia a dia dos Operadores Logísticos, que procuram estimular o pensamento das pessoas neste sentido. Diante disso, eles têm buscado uma harmonia para manter os investimentos voltados ao atendimento de novas demandas geradas, por exemplo, pelo e-commerce, enquanto compreendem que colaboradores bem preparados refletem diretamente na atuação da empresa no mercado.

“E esse dinamismo seguirá, com investimentos estratégicos e direcionados às novas frentes de atuação como o omnichannel, o transporte de cargas na modalidade green – com veículos ecologicamente corretos e, principalmente, estando atenta às inovações esperadas, sempre um passo à frente para atender com total expertise todo tipo de demanda. O conceito de ecossistema na FM Logistic está estruturado em integrar as atividades em um universo que envolva cuidar das pessoas e do

meio ambiente”, ressaltou o presidente da FM Logistic, Ronaldo Fernandes

As medidas adotadas pelos Operadores Logísticos vão, exatamente, ao encontro do modelo de transformação de gestão mencionada por Luis Rasquilha durante o VI Congresso da ABOL, realizado em agosto, ou seja, mesclar o modelo clássico (hierarquia, processo, cadeia de valor e produto) e futuro (propósito, inovação, agilidade, digitalização e cliente). O CIO da Luft, Gustavo Saraiva, corrobora com o especialista.

“Modificar a forma de operar e interagir com os clientes exige não apenas tecnologia, mas também engajamento. Nunca é fácil convencer um grupo de pessoas de que o jeito de trabalhar que funcionou um dia tem de ser abandonado. É um processo amplo que parte da adaptação dos gestores, colaboradores e dos próprios clientes que, em conjunto, conduzem os processos de mudança. A lógica é a do mundo digital, de respostas rápidas e flexibilidade. Tecnologia, inovação, velocidade e ousadia são essenciais, mas isoladas não bastam”.

A ID Logistics Brasil segue o mesmo caminho, olhando diretamente para o pilar estratégico de pessoas. “Programas de desenvolvimento, diversidade, saúde, segurança e engajamento são elementos importantes para uma cultura de inovação e alto desempenho, contribuindo diretamente em nossos compromissos de Responsabilidade Social e Excelência”, disse o diretor de Recursos Humanos, Cleiton Jesus.

- + MAIS DE 30 METROS EM AUTOPORTANTE
- + TRANSELEVADORES DE 5 CORREDORES
- + 14 NÍVEIS DE ALTURA
- + MAIS DE 11 MIL POSIÇÕES PALETES



APONTE A CÂMERA DO
SEU CELULAR PARA O
QR CODE E ASSISTA AO
VÍDEO CASE.



Bertolini
SISTEMAS DE ARMAZENAGEM

www.bertoliniarmazenagem.com.br

in Bertolini Sistemas de Armazenagem SA
 @bertoliniarmazenagem
 @BertoliniSA
 Bertolini Sistemas de Armazenagem



por Painel Logístico

Workshop de Logística reúne 260 convidados para falar sobre soluções e tendências do setor

Evento realizado em Jundiaí (SP) está na 23ª edição

O Grupo Painel Logístico de Mídia & Eventos realizou, no último dia 20 de outubro, a 23ª Edição do Workshop de Logística Soluções e Tendências. O evento, que ocorreu no Brazilian Business Park, em Jundiaí (SP), reuniu mais de 260 pessoas, em um showroom de soluções logísticas, abarcando 19 marcas, que expuseram seus produtos e serviços em um ambiente logístico com mais de 5 mil m² de área, dentro Condomínio Logística BBP Barão de Mauá, considerado um dos maiores Hubs de Logística do Interior de São Paulo.

Durante o evento, ainda foram realizados workshops, com painéis apresentados por profissionais renomados do setor como o gerente de logística da Magazine Luíza, Maurício Maio; a especialista em Inovação da Ambev, Bianca Viana; gerente nacional de transportes do Carrefour, Ricardo Ramos; o chefe de operações da GAC Brasil, Rodrigo Miranda; o diretor de novos negócios da BBM Logística, Renan Favero; e o CEO da FTLOG, Felipe Trigueiro.

Além de network, o encontro garantiu o fechamento de negócios e novas parcerias, com resultados positivos comerciais para a Clark Empilhadeiras e Imparpec Empilhadeiras. “Isso mostra o quanto este evento é estratégico para as empresas. Exemplo disso é a Imparpec, que tem participado em diversas edições e também fechou negócios em nossa última edição em Porto Alegre, realizada setembro”, ressaltou o CEO do Grupo Painel Logístico de Mídia & Eventos, Deivid Roberto.

“Não há reconhecimento maior do que a satisfação de ver nossos clientes e parceiros satisfeitos com a experiência que buscamos proporcionar de uma maneira diferente e única. E é ainda melhor quando conseguimos conectar pessoas, criar oportunidades e gerar negócios aos nossos parceiros”, finalizou.

Agradecimentos

Fronius Brasil – Heli Empilhadeiras - Scheffer Logística e Automação - Combilift - Startrade Software - FTLOG Soluções em Logística – Brasif Empilhadeiras - Águia Sistemas S/A - Visio Softwares - BBM Logística - BYD - SDS Properts - CLARK Empilhadeiras - Grupo Furnax - Imparpec Empilhadeiras - DÁTIO – Baterias Moura – Still Empilhadeiras- BBP Condomínio Logístico.

Depoimentos das empresas participantes

Magazine Luíza

Pudemos ver o quanto é saudável ter um evento organizado pela Painel Logístico, conectando profissionais, trazendo novos produtos e inovações. Neste formato, dentro de um CD, onde os fornecedores podem trazer maquinário, novidades e tem espaço mais amplo para apresentar seus produtos, serviços e ideias. Uma oportunidade de ouvir colegas de outras empresas, de outra natureza de produtos, compartilhando processos e novas formas de construir um atendimento melhor e um serviço melhor, com esse olhar de custo otimizado e outros fatores importantes. Vejo com muitos bons olhos e sempre que pudermos estaremos juntos e prestigiando os eventos da Painel Logístico.



BYD

O evento Workshop de Logística foi um encontro entre os clientes, usuários e fornecedores de equipamentos com objetivo bem claro. Gostaríamos de ter mais encontros desse tipo nas diferentes regiões do Brasil. As palestras foram bem inseridas no evento e cada expositor ganha seu momento para apresentar sua empresa e soluções aos clientes.

Visio

Queremos agradecer mais uma vez a excelente organização, o forte compromisso e esforço para que tivéssemos mais um evento de pleno sucesso. Enfatizamos que este formato é vencedor, pois proporciona interação a todos os participantes, além de trazer âncoras de destaque e temas voltados a experiências de mercado, gerando imediata possibilidade de contatos e resolução de dúvidas. Os expositores têm pleno apoio de infraestrutura e podem desempenhar suas atividades com segurança e foco. Estaremos juntos nos próximos.

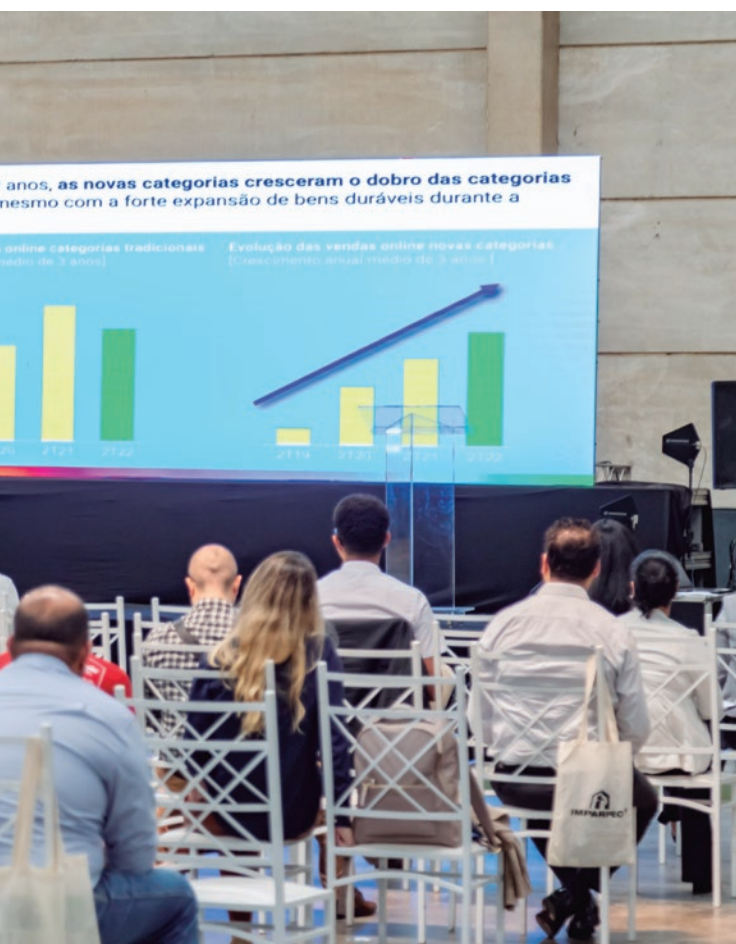
Imparpec

Oportunidade para nos atualizarmos sobre as tendências e as novas tecnologias de mercado. Conseguimos negociar demos de empilhadeiras de Lition para uma grande empresa do ramo de bebidas.

Combilift

Cada vez mais claro que o Brasil precisa de soluções únicas de armazenagem, movimentação, distribuição e gestão, e é impres-





cindível que haja massa crítica que é gerada em eventos presenciais com pessoas capazes que trazem tecnologias existentes e novas para desafiar o mercado e gerar novas ideias. A Painel Logístico serve como catalisadora deste processo. É impossível ficar de fora. Se os canais para o consumidor são Omnichannel, a criação de novas tecnologias também precisa ser. Neste mundo virtual ainda é importante o olho-no-olho e o aperto de mão.

Fronius

Realizamos um evento com a Painel Logístico dentro de nossa empresa, que contou com nomes importantes e palestrantes renomados. Foi um sucesso. Agora a 23ª edição do Workshop de Logística também foi muito boa, com palestrantes renomados e conteúdos de alta qualidade. Fizemos muito network. Além disso, destacamos a organização impecável. Estamos ansiosos para a edição de Itajaí em Novembro.

M Dias Branco

O Workshop de Logística é muito importante para o mercado. Evento renomado que percorre todo Brasil, levando temas importantes para um público qualificado em geral. Uma exposição de equipamentos e soluções logísticas, sempre trazendo o que tem de mais atual para o setor. O evento é extremamente importante para fazermos network, benchmark, e saber como as indústrias estão atuando. Parabéns à Painel Logístico! Foi um sucesso a realização da 23ª edição do workshop de Logística em Jundiaí, com uma organização perfeita.

BBM Logística

Tive o privilégio de representar a BBM Logística no 23º Workshop de Logística Soluções e Tendências. O evento foi importante para o debate de boas práticas, desafios e oportunidades para embarcadores e transportadores e que, sem dúvidas, trouxe interessantes insights para os participantes. Quero agradecer a Painel Logístico - Portal e Revista - pela oportunidade de troca de conhecimento e fortalecimento do setor logístico.

Edenred

Por dentro dos principais temas e tendências da logística apresentadas no 23º Workshop de Logística em Jundiaí promovido pela Painel Logístico - Portal e Revista. Evento rico em informações e indicadores do setor, inovação, tecnologia, oportunidades e desafios para enfrentar a escassez, crise global e recessão econômica diante de vários cenários.

Satisfação rever e aprender um pouco mais com esses nobres palestrantes Renan Favero – BBM Logística e Felipe Trigueiro – FTLO Logística. Somadas às excelentes contribuições e compartilhamentos de conhecimento prático de Maurício Maia – Magazine Luiza e Bianca Viana - Ambev. Parabéns pelo evento e receptividade Deivid Roberto – Painel Logístico. Sucesso na continuidade desses importantes encontros.

Palestrantes

Parabéns, Roberto! Você está cada vez mais em busca dos objetivos de todos. Essa sinergia é excelente para os negócios. Sucesso!

Águia Sistemas

Assim como a Águia, é importante termos uma visão precisa de futuro. Por isso, é necessário estarmos atentos às novas soluções e tendências que o mercado tem a nos oferecer. O encontro realizado pela Painel Logístico em parceria com a Águia Sistemas e outros apoiadores nos aproxima ainda mais, trazendo muito networking, conteúdo e inovação para este ecossistema intra logístico, com palestras incríveis e muitos casos de sucesso.

Ambev

Abrir espaço para empresas contarem suas experiências com desafios e aprendizados, contribui para outras empresas crescerem e transformarem a logística brasileira. Esse contato com profissionais de altíssimo nível nos permite ouvir sobre o que está acontecendo na prática e trocar ideias sobre percepções e resultados diferentes. Ter palestrando sobre como estamos atualmente dentro da Ambev também abriu um espaço grande para conhecer outras experiências gerando conhecimento para expandir e agregar ainda mais valor no que estamos desenvolvendo internamente.



O seu operador logístico!

Nossas Soluções

- ✓ Armazenagem
- ✓ Paletização
- ✓ Crossdocking
- ✓ Gestão de Estoques
- ✓ Fulfillment
- ✓ Last Mile
- ✓ Gestão In House
- ✓ Distribuição e Transportes
- ✓ Logística Reversa
- ✓ Torre de Controle
- ✓ Dark Store
- ✓ Gestão de Compras e Suprimentos
- ✓ Mão de Obra Especializada
- ✓ Consultoria e Gestão de Projetos

www.ftlog.com.br

Por que invent?

≡ Tecnologia mundial

Equipamentos com qualidade e padrão mundial com desenvolvimento nacional.

Equipamentos modulares com vasta flexibilidade e expansão

≡ Suporte Pós-Vendas 24 x 7

≡ Projeto Entregues

≡ Baixo Custo de Manutenção



Especialistas em
soluções para
movimentação
de materiais

Consultoria Intralogística
Engenharia de Projetos
Gestão da Manutenção
Projeto Turn-key
Integração de Sistemas
Retrofit e Modernização
Outsourcing

