PAINEL LOGÍSTICO

REVISTA ESPECIALIZADA EM LOGÍSTICA

painel**logistico**.com.br

setembro/outubro de 2017 | edição nº 28

STARTUPS

O quão essenciais são as Logtechs?

LOGÍSTICA DE VAREJO

Quais os novos desafios da logística de varejo?

ENTREVISTA

"O aumento no número de empresas que locam condomínios logísticos não é obra do acaso"

TECNOLOGIA

A VEZ DA EMPILHADEIRA ELÉTRICA

WORKSHOP DE

LOGÍSTICA

SOLUÇÕES E TENDÊNCIAS

- *Malha Logística:* Desafios e Oportunidades da Multimodalidade
- Novas Tecnologias em Movimentação e Armazenagem
- Soluções e Tecnologias na Logística 4.0
- A importância dos Centros de Distribuição
- Sustentabilidade – Energia que Movimenta o Futuro
- A importância das Pessoas no Processo Logístico
- Infraestrutura e Incentivos Fiscais
- Desafios do Cenário Econômico e suas Oportunidades

26
OUTUBRO
das 8h30 as 17h30

LOCAL **ATIBAIA RESIDENCE HOTEL**
Av. Lucas Nogueira Garcêz, 4746

WWW. LOGISTICAWS.COM.BR

REALIZAÇÃO:
DRS Soluções em Marketing & Eventos

APOIO INSTITUCIONAL:
Painel Logístico – Mídia Especializada em Logística
Prefeitura da Estância de Atibaia
ABRALOG
SENAI
confenar
Desde 1948
Programa Economia Logística

APOIO EMPRESAS:
ENGEBANC
Fronius
GOL
TRELLEBORG
Linde
STILL
DEMATIC
SAUR – A LÍDER EM MOVIMENTO.

EDITORIAL

A produção industrial brasileira fechou os primeiros oito meses do ano (janeiro-agosto) com crescimento de 1,5%, segundo pesquisa realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), divulgados no último dia três de outubro. Apesar de ter encerrado o mês de agosto com queda de 0,8%, frente a julho, os quatro primeiros meses do ano registraram um crescimento de 3,3%. na produção.

O resultado do PIB, anunciado em setembro, também foi pequeno, mas ainda assim se notava nos números um crescimento sustentável de alguns setores da economia - tão abalada pela forte crise econômica e política que se arrasta e parece não ter fim.

Os resultados do Produto Interno Bruto reforçaram o que já se percebia, o setor da construção civil é um dos mais afetados, continua em passos lentos, não ganhou fôlego, principalmente, pela falta de investimentos do governo federal em obras públicas.

O PIB é um retrato da nossa economia e o tempo de recuperação dos diferentes segmentos da indústria não é igual para todos.

Neste cenário, bons ventos sopraram, no segundo semestre de 2017, para as exportações. A pouca variação do preço do dólar favoreceu muito o crescimento das vendas para o mercado externo.

Economistas e empresários dizem que 2017 se apresenta como um ano de estabilização, se espera crescer em 2018. Assim esperamos, todos nós, atuantes no setor de logística e intralogística.

Nesta edição da Revista Painel Logístico você vai conhecer histórias de empresas que estão crescendo, e muito, na contramão do momento do País, são as startups de logística que chegam para melhorar a eficiência do setor de transportes e gestão de frotas.

Quais os novos desafios da logística de varejo? Em uma reportagem especial vamos mostrar para você, leitor, que o setor varejista, além de fazer bem feita a já conhecida lição de casa "eficiência + redução de custos + criação de vantagens competitivas", precisa investir em logística 4.0. Ela vai revolucionar os mercados.

Ainda nesta edição: a íntegra do relatório de mercado industrial e logístico do segundo trimestre da Engebanc; uma entrevista exclusiva com o gestor executivo Comercial da LOGCP, Guilherme Gramiscelli Trotta, artigos exclusivos, entre outras notícias que você não pode perder.

painellogístico
Painel Logístico
@painellogístico

Prêmios:

Parceiros de Conteúdo Oficial:

Publicação mensal, especializada em logística. Divulgado e disponibilizado no Portal Painel Logístico: **www.painellogistico.com.br**

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

PAINEL LOGÍSTICO
REVISTA ESPECIALIZADA EM LOGÍSTICA

Diretoria Comercial
Deivid Roberto Santos
roberto@painellogistico.com.br
Jornalismo
Conteúdo Empresarial
(13) 3304 .7437
Editora-Chefe
Érica Amores - MTB 33.455

Departamento Administrativo/ Financeiro
Sheila Parra – Gerente Administrativa/ Financeira
Departamento Comercial
comercial@painellogistico.com.br
Releases e Sugestões de Pauta
redacao@painellogistico.com.br

Marketing e Marketing Digital
DRS Soluções - (11) 2267.0449
Diagramadora
Lívia Freire - Sorella Studio
Diretoria de TI e Marketing
Felipe Pinheiro - felipe@painellogistico.com.br
Marketing e Marketing Digital
Mario Castro - portal@painellogistico.com.br

índice

6
MOVIMAT
chega a sua 32ª edição

29
STARTUPS
O quão essenciais são as Logtechs?

11 "O AUMENTO NO NÚMERO de empresas que locam condomínios logísticos não é obra do acaso"

20 TICKET LOG inova com recurso de mobilidade integrada

23 GIRO LOGÍSTICO Destaques do Setor

38 GESTÃO DE FROTAS e monitoramento de motoristas na palma da mão

42 CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS fora da grande SP custam até 41% menos, diz estudo

50 EMPILHADEIRAS A vez das empilhadeiras elétricas

53 LOGÍSTICA DE VAREJO Quais os novos desafios da logística de varejo?

61 ARTIGO A Combilift e seu papel no varejo eletrônico

64 ARTIGO O futuro da segurança nos centros de logística e distribuição está nas novas tecnologias

66 ARTIGO A Importância da Regulação do Sinistro para o processo de Ressarcimento

45
ENGEBANC
Painel Logístico apresenta, na íntegra, o relatório de mercado industrial e logístico do segundo trimestre da Engebanc

PAINEL LOGÍSTICO

MÍDIA ESPECIALIZADA EM LOGÍSTICA

A logística não para.
As notícias também não.

No mundo dos negócios, um portal de notícias de destaque é um diferencial para sua marca. Não somos transportadora, mas levamos sua marca a quem realmente importa: Visibilidade para sua marca em cada notícia, alcançando o seu futuro cliente!

A Revista 100% digital Painel Logístico, especializada no setor de logístico com informativos de qualidade jornalística e independência editorial, abordando conteúdos relevantes, novas tendências e inovações nas áreas de Movimentação, Armazenagem, Embalagem, Serviços Logísticos, Tecnologia da Informação, Transportes e Comercio Exterior.

Ligue para: (11) 4417-5072 ou acesse: www.painellogistico.com.br

MOVIMAT CHEGA A SUA 32ª EDIÇÃO

SAUR, Combilift e Ulma são alguns dos destaques do evento

Entre os dias 16 e 19 de outubro acontece em São Paulo a MOVIMAT – 32ª Salão Internacional da Logística Integrada. Em quatro dias, o evento apresentará soluções direcionadas aos principais compradores da indústria, distribuição, atacado, varejo, comércio eletrônico e operadores logísticos dos principais nichos de compradores do mercado, com a expectativa de receber mais de 30 mil profissionais. Simultânea será realizada a FENATRAN – 21º Salão Internacional do Transporte Rodoviário de Carga.

Grandes colaboradores para formação de uma cadeia logística eficiente com soluções para a movimentação de materiais, desde a matéria prima até a expedição do produto final, empresas como a SAUR, Combilift, Fronius, BMC-Hyundai e Ulma, marcam presença no evento com lançamentos.

Na MOVIMAT 2017, a SAUR apresenta sua gama de produtos que trazem como vantagens agilidade no processo de manutenção, segurança nas operações, mais ergonomia ao operador e aumento da produtividade. Será destaque no evento o Selecionador de Camadas Frontal, acoplado diretamente nos garfos da empilhadeira, com possibilidade de pegar cargas em ambos os sentidos de carga, somente alterando os fixadores. A versatilidade é uma das principais vantagens do equipamento, pois ao utilizar os garfos originais empilhadeira e uma simples ligação de mangueiras, a máquina pode ser ocupada para outras finalidades ao desacoplar o Layer Picker. Com o equipamento é possível selecionar cargas e montar paletes com camadas de produtos diferentes, de modo prático, rápido e seguro.

Será novidade, ainda, uma pinça para retirar e colocar tampas laterais de caminhões, equipamento sobreposto aos garfos da empilhadeira, com pinças protegidas com borracha para não danificar as tampas. Sua aplicação

Foto: Divulgação

traz mais praticidade e agilidade na retirada e colocação das tampas dos caminhões, bem como mais segurança e ergonomia aos profissionais que realizam a atividade.

Serão apresentados no evento também os modelos de Trucklift de Coluna e Trucklift de Plataforma, para inspeções em veículos pesados como ônibus, caminhões e empilhadeiras. São atividades que exigem equipamentos de elevação eficientes, seguros e ergonômicos. Ambas as opções contribuem para agilizar a revisão dos veículos, bem como eliminam valas na oficina e reduzem o 'transit time" no local.

Também, os posicionadores duplos de garfos Kaup e os garfos Vetter para empilhadeiras comercializados pela SAUR serão divulgados na feira. São modelos fabricados com aço de alta resistência, forjados e temperados, que possuem um incremento de material no "cotovelo" do garfo, conferindo grande durabilidade.

Lançamentos Combilift

A Combilift, líder mundial em soluções customizadas de movimentação de materiais, apresenta na MOVIMAT duas novidades ao mercado brasileiro: as empilhadeiras Multidirecional e o modelo Flexível CombiAM. No seu estande haverá simulação de um armazém com a demonstração dos dois modelos de empilhadeiras da marca irlandesa em operação.

O modelo de Empilhadeira Multidirecional tem capacidade para movimentar-se 360º (em todas as direções) de forma rápida e suave, em espaços abertos e fechados e em qualquer condição de piso. "É um modelo de fácil manobrabilidade, disponível com motores diesel, GLP ou elétrico, tem elevação até 11,5 metros, capacidade de carga até 25 toneladas para aplicações em armazenagem vertical, abastecimento da linha de produção e carga/descarga de carretas" explica Rafael Kessler, diretor comercial da Combilift.

Niveladora embutida

De acordo com a fabricante, os equipamentos estão projetados para reduzir a dependência de componentes eletrônicos complexos. "Os sistemas de suspensão, freio e transmissão são simplificados com objetivo de dar uma vida útil mais longa e com menor custo operacional à máquina", salienta o diretor.

Já o modelo Empilhadeira Flexível CombiAM oferecem robustez, fácil manobrabilidade e operação com cargas de diferentes formas. "A cabine da CombiAM fica estática enquanto o conjunto da torre vira para a esquerda, para a direita ou faz o processo de elevação da carga e, para maior segurança, uma câmera (item opcional) monitora o palete quando ele é retirado ou colocado a elevadas alturas", esclarece Kessler.

Niveladora avançada

Com a CombiAM é possível parametrizar a velocidade da máquina. "O processo de

NOVA HYSTER XT®. ROBUSTEZ, EFICIÊNCIA E BAIXOS CUSTOS OPERACIONAIS.

PRODUTO DE FABRICAÇÃO NACIONAL

Mantendo o compromisso em proporcionar equipamentos para aplicações fortes e robustas, a Hyster orgulhosamente apresenta ao mercado nacional sua nova linha de empilhadeiras. Com a exclusiva Tecnologia de Potência Variável®, a Hyster XT® permite um equilíbrio em relação à potência X consumo em seus dois modos de desempenho. Assim você customiza seu equipamento de acordo com a sua demanda e os resultados são verificáveis em sua operação, ou seja, redução nos custos operacionais de sua frota, o que traz muito mais rentabilidade ao seu negócio.

HYSTER

PARCEIROS FORTES. EMPILHADEIRAS ROBUSTAS™.

ANOS DE BRASIL

Encontre seu distribuidor mais próximo. Acesse: www.hyster.com.br

frenagem ocorre quando o operador retira o pé do acelerador e quando está há um minuto sem se movimentar, a empilhadeira desliga automaticamente", explica.

Outro aspecto técnico relevante das empilhadeiras articuladas são os garfos. Eles abrem e fecham na horizontal e estão integrados um deslocador e um posicionador de garfos, proporcionando rapidez e facilidade na pega de cargas de diferentes formatos, tais como bobinas, tubos em racks especiais e paletes.

ULMA estreia no evento

A ULMA Handling Systems, especializada no desenvolvimento de ampla gama de projetos de sistemas e armazéns automatizados para diversos segmentos da indústria, vai apresentar no evento soluções inovadoras com foco no conceito da Logística 4.0.

A primeira solução é um sistema supervisor de instalações logísticas para agregar valor aos clientes e a seus processos. O objetivo principal desta ferramenta é englobar todo um parque de armazéns distribuídos pelo mundo, e cada armazém tem um sistema supervisor local que interage de forma remota com os dados armazenados na nuvem.

"Com isso será possível dar visibilidade tanto local quanto centralizada do armazém, uma visão global dos processos e das instalações", explica o CEO de ULMA Handling Systems, Juan Jesus Alberdi. "Com alta disponibilidade de informação e ferramentas de análises, haverá melhor e mais acertada tomada de decisões, com a confiança dos sistemas e do software".

O executivo destaca que a empresa já está imersa na era da logística 4.0, que corresponde a uma nova maneira de organizar os recursos logísticos. A empresa aposta em integrar um grande número de armazéns inteligentes, proporcionando maior adaptabilidade às necessidades dos clientes e, consequentemente, os processos logísticos – o mundo da tecnologia da informação, o mundo físico das empresas e a Internet se fundiram em um único ente.

"As mudanças de perfil de demanda somadas às oportunidades oferecidas pelas novas tecnologias estão provocando uma importante revolução que está permitindo oferecer ao mercado soluções baseadas em tecnologias como o Big Data, Cloud Computing, Internet das Coisas e robótica colaborativa", completa Alberdi.

A segunda novidade na qual ULMA Handling Systems está envolvida e apresenta ao mercado nacional é o robô colaborativo pessoa-robô. O robô foi desenvolvido para realizar o picking unitário para preparação de pedidos em centros de distribuição e proporciona um espaço híbrido de trabalho compartilhado por robôs e humanos, combinando automatização com flexibilidade e segurança.

"Acreditamos que a transformação digital está melhorando e vai seguir avançando na melhoria da qualidade dos processos. Dispor de maior volume de dados que permita tomar decisões e trabalhar em um ambiente onde virtual e físico estão interconectados é a nova realidade que está permitindo a otimização dos processos e a ULMA Handling Systems faz parte disso", encerra Alberdi.

Foto: Divulgação

Condomínio Logístico da LOG em São José dos Pinhais

"O AUMENTO NO NÚMERO DE EMPRESAS QUE LOCAM CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS NÃO É OBRA DO ACASO"

A afirmação é do gestor executivo Comercial da LOGCP, Guilherme Gramiscelli Trotta. Em entrevista exclusiva para a Revista Painel Logístico, além de trazer um interessante panorama do mercado, o executivo aponta os motivos que tornam locação a melhor saída para as empresas que não pretendem imobilizar capital e os diferenciais da LOGCP.

Foi nos anos 90 que foram instalados no Brasil os primeiros condomínios logísticos. A proposta à época não é muito diferente da realidade de hoje: contornar ou amenizar os gargalos logísticos que dilatam os custos com operações de transporte e de armazenagem. A modalidade imobiliária e suas ofertas de lotes oferecem áreas destinadas à armazenagem e operações logísticas para empresas de diferentes segmentos da indústria, que se buscam galpões adequados às suas operações e que optam pela locação da infraestrutura com despesas comuns divididas.

É fato que a demanda por espaços sem-

PAINEL LOGÍSTICO
REVISTA ESPECIALIZADA EM LOGÍSTICA

pre existiu, mas o interesse por locações de galpões no país cresceu exponencialmente somente depois de 2005 - trazendo, então, maturidade para o mercado. Foi quando as empresas passaram a assimilar melhor, também, as reais vantagens de se alugar um espaço em um condomínio, ao invés de manter galpões próprios. Empresas de logística, importantes terceiros da distribuição de mercadorias, foram co-responsáveis pelo avanço deste nicho do mercado imobiliário. Mas foram fatores, tais como, flexibilidade de ocupação, segurança e o atendimento das necessidades das companhias que buscavam espaços menores, que realmente impulsionaram o crescimento da modalidade.

Apesar de considerado por especialistas um mercado "extremamente interessante", e que cresceu muito nos últimos anos, segundo dados da Buildings, empresa especializada em pesquisa imobiliária corporativa (e que detém hoje o maior banco de dados imobiliário nacional), o mercado de condomínios logísticos vive um momento de baixa, "resguardada as devidas proporções que são balizadas pela situação econômica e política do Brasil".

Contudo, há quem venha performando muito bem mesmo em meio ao atual cenário político e econômico, e justificando a expectativa de equilíbrio e consequente evolução do mercado, para mais metros quadrados com boa qualidade, esperada para 2018.

É o caso da LOG Commercial Properties, empresa do grupo MRV Engenharia. Atuante na incorporação, construção e locação de propriedades comerciais (condomínios logísticos, loteamentos industriais, shopping center´s e strip mall´s), está presente em 25 cidades de nove estados brasileiros (Bahia, Ceará, Espírito Santo, Goiás, Minas Gerais, Paraná, Rio de Janeiro, São Paulo e Sergipe) com um portfólio superior a 1,6 milhões de m^2, com projeção de atuação em âmbito nacional.

A LOGCP registrou em 2016 uma vacância de 13,5% (total de área vaga sobre o total de área locável do país), número bem abaixo do desempenho médio nacional. A ocupação de áreas em condomínios logísticos e industriais no Brasil mostrou-se ociosa no ano passado, de acordo com relatório da Buildings, com 25% de vacância .

Em entrevista para a Revista Painel Logístico, o gestor executivo Comercial da LOGCP, Guilherme Gramiscelli Trotta, nos traz um panorama do mercado de condomínios logísticos e explica os motivos do desempenho da LOGCP. Boa leitura!

Condomínio Logístico da LOG em Sumaré

PL - Quando os condomínios logísticos surgiram no Brasil tinham como premissa driblar gargalos logísticos Quase 30 anos depois, qual a importância dos condomínios para as operações logísticas das indústrias?

Trotta - Ainda que a preocupação em reduzir ou driblar os gargalos logísticos seja um fator que impulsiona empresas de diversos setores a migrarem suas operações para dentro de Condomínios Logísticos, vários outros diferenciais influenciam diretamente na tomada de decisão de alugar um espaço dentro de um Condomínio Logístico. Podemos citar o ganho de eficiência, que gera redução de custo de aluguel, a segurança, a praticidade de serviços compartilhados e a proximidade com os diversos centros de consumo como fatores determinantes para a escolha de um espaço dentro de um Condomínio de Galpões.

A locação é realmente a melhor saída para as empresas que não pretendem imobilizar capital e preferem gastar tempo e energia no seu negócio. O aumento no número de empresas que locam galpões em condomínios logísticos não é obra do acaso: a começar pela localização estratégica e privilegiada, passando pela estrutura com pessoal especializado, administração de condomínio profissional, com mão de obra já disponível e treinada.

A segurança é outro ponto forte; blindada, 24 horas e CFTV e ainda, a qualidade de infraestrutura totalmente adequada aos fins de recepção, armazenamento e distribuição de cargas. A empresa não será proprietária do galpão, por isso não há necessidade de se envolver em obras ou avaliações demoradas e complexas, como nos casos de construção ou compra. Alugando um galpão, o cliente pode contar com as novas instalações em curto/médio prazo, flexibilidade e capacidade de adequação a novas necessidades e ainda escalabilidade, ou seja, a possibilidade de aumentar ou diminuir tanto o espaço disponível, quanto os custos envolvidos.

Alugar um galpão dentro de um condomínio logístico deixou de ser uma simples alternativa de redução de custos para ser uma importante estratégia de aumento de receitas em diversos setores de uma organização.

PL - Além das vantagens de possibilitar às indústrias terem as suas operações logísticas mais próximas das zonas de distribuição, consumo e das áreas industriais e rodovias, quais são atualmente os diferenciais dos condomínios logísticos da LOGCP?

Trotta - Além de possuir como padrão construtivo e operacional, todos os critérios que definem um condomínio logístico como classe A ou A+, bem como de serem instalados em pontos estratégicos nas principais rodovias brasileiras, nossos condomínios atendem todos os tipos de operações, em diversos segmentos da economia e para diferentes portes de empresas.

Nossas instalações modulares permitem atender operações que vão de 1.000 m^2 até operações Big Box que tomariam praticamente a área de um galpão inteiro, ou BTS – Build to Suit – desenvolvidas especificamente para uma determinada operação.

Além de um produto que atende todos os tipos e tamanhos de operações, um outro grande diferencial da LOGCP é ter capilaridade,

ABRALOG
Associação Brasileira de Logística

Venha para a Abralog fazer a logística do Brasil

A Associação Brasileira de Logística existe para abrir às empresas e profissionais do segmento oportunidades de negócios. Ela foi criada para ser canal de acesso a tendências e conteúdos logísticos, além, é claro, da defesa dos interesses do segmento.

No nosso dia a dia temos também um olhar voltado para as questões nacionais, estamos atentos e dispostos a colaborar para a solução dos graves problemas de logística e infraestrutura.

Buscamos de forma permanente inovar, treinar, descortinar caminhos, lutar sem descanso pela valorização do profissional de logística e do setor.

Venha, você e sua empresa, se juntar a nós, empunhar bandeiras, defender posições, como a intransigente defesa do meio ambiente.

Venha contribuir para que o País possa ir e vir de forma eficiente, venha participar deste desafio – estar no lugar certo, na hora certa.

ABRALOG - Associação Brasileira de Logística
SÃO PAULO - RUA DR. GERALDO CAMPOS MOREIRA, 164 - 4º ANDAR - CONJUNTO 44 - CEP 04571-020 - BROOKLIN - PABX: (011) 3668-5513 - FONE/FAX: (11) 3668-5513
BRASÍLIA - SETOR DE AUTARQUIAS SUL - QUADRA 1 - BLOCO J - ED. CNT TORRE A - 6º ANDAR - SALA 602 - CEP 70070-010 - BRASÍLIA-DF
twitter.com/abralog www.facebook.com/abralog

podendo atender clientes que precisam estar praticamente em todo o território brasileiro.

PL - Qual a visão de mercado da LOGCP sobre a relação "custo x benefício" dos galpões? Este é um dos principais diferenciais da empresa?

Trotta - Como participamos ativamente de todas as fases do desenvolvimento de um condomínio logístico, ou seja, aquisição do terreno, aprovação de projeto, construção, comercialização e administração dos nossos condomínios, conseguimos ser muito eficientes a ponto de oferecer uma infraestrutura de ponta, a um custo mais baixo do que a compra ou construção de um galpão. Para os clientes da LOG já está provado que alugar é a melhor opção.

"Além de um produto que atende todos os tipos e tamanhos de operações, um outro grande diferencial da LOGCP é ter capilaridade, podendo atender clientes que precisam estar praticamente em todo o território brasileiro"

PL - A diversificação geográfica é o outro fator de diferenciação da LOGCP?

Trotta - Podemos afirmar que, além de possuirmos uma equipe que sabe ouvir e criar soluções para os nossos clientes, a diversificação geográfica é, sim, um dos principais diferenciais competitivos da LOGCP. Além de possuirmos importantes condomínios no eixo Rio São Paulo, estamos presentes em 25 cidades, de nove estados brasileiros, o que faz da LOG a empresa de maior presença do Brasil. Possuímos clientes que contam com diversas operações em vários condomínios e que por conhecer nosso padrão, alugam sem precisar visitar fisicamente o empreendimento.

PL - Quais os três últimos lançamentos da empresa?

Trotta - LOG Rio de Janeiro/RJ com 54 mil m^2 de ABL, LOG Betim Via Expressa/MG com 50 mil m^2 entregues e o LOG Londrina/PR com 61 mil m^2 de ABL total.

PL - Vem crescendo o número de condomínios dotados de sistemas de reuso de águas pluviais, estações de tratamento de efluentes e medidas contra desperdícios?

Trotta - Sim. A LOG CP é a primeira empresa do segmento a divulgar o Relatório seguindo as diretrizes do GRI-G4 (Global Reporting initiative) e a estrutura de relato do IIRC (International Integrated Reporting Council). Desenvolver um relatório como este é um processo que envolve identificação, mensuração e divulgação do desempenho sustentável. A partir dele, poderemos desenvolver uma estratégia de gestão voltada para o futuro, baseada em informações consistentes sobre os impactos de nossas atividades; melhorar o diálogo com acionistas e outros stakeholders, nos auxiliando a identificar riscos e oportunidades ligados

DESAFIO

A REVOLUÇÃO ACONTECE NA **MOVIMAT 2017.**

A indústria 4.0 está revolucionando o mercado. Nossas possibilidades também.
Venha conhecer as nossas soluções inovadoras em movimentação de cargas e automação de armazéns.

Linde Material Handling Linde | STILL | DEMATIC
MEMBERS OF KION SOUTH AMERICA

16 a 19 de outubro | 2017
São Paulo Expo
Segunda a quinta-feira | 13h às 20h

MOVIMAT
Salão Internacional da Logística Integrada

LINDE: www.lindeempilhadeiras.com.br
STILL: www.still.com.br
DEMATIC: www.dematic.com.br

KION South America | KION GROUP
www.kiongroup.com.br

à sustentabilidade na LOG. Práticas sustentáveis estão presentes em cada detalhe dos condomínios da LOG.

PL - Um galpão recém lançado da LOGCP e ainda com baixa ocupação consegue ser interessante para as indústrias no que diz respeito à relação custo/benefício?

Trotta - O prazo médio de absorção de um novo empreendimento da LOGCP é de seis meses após conclusão de obra. Em várias oportunidades pré locamos áreas durante as obras e entregamos os galpões 100% locados. Entendemos que uma área vaga por um período superior a 12 meses, sendo ou não de um projeto recém-entregue, é algo que merece ainda mais análise do time comercial para que estratégias mais competitivas sejam criadas com o intuito de viabilizar novas locações. Conhecer no detalhe os pontos fortes de nossos concorrentes e particularidades de cada região mitiga o risco de altas taxas de vacâncias por longo período de tempo. Hoje nossa taxa de vacância está em níveis bem mais baixos do que a média de mercado, segundo consultorias especializadas como a Colliers.

PL - De que forma a crise política e a queda das atividades econômicas brasileiras impactaram os empreendimentos da LOGCP, especialmente o segmento de condomínios de galpões logísticos?

Trotta - A macroeconomia é uma variável que mexe diretamente com o cenário em geral. Em nosso setor existe uma demanda reprimida no Brasil. Com exceção de alguns Estados, o Brasil é muito carente de parques industriais. O produto certo no local correto tem absorção imediata, principalmente para produtos classe A como os nossos. Apesar dos bons resultados que tivemos, nosso comercial é muito ativo e vai atrás do cliente. Estamos otimistas, mas cautelosos. Dos 1.500 milhões de m2 de nosso banco de terrenos, metade já foi desenvolvido e a outra metade a desenvolver. Estamos apenas aguardando o momento certo.

"A macroeconomia é uma variável que mexe diretamente com o cenário em geral. Em nosso setor existe uma demanda reprimida no Brasil. Com exceção de alguns Estados, o Brasil é muito carente de parques industriais. O produto certo no local correto tem absorção imediata, principalmente, para produtos classe A como os nossos".

PL - Segundo dados da Consultoria Imobiliária Colliers International, os condomínios logísticos crescem a taxas de 10% ao ano no país, mas ainda estão longe dos números de países como o México (cinco vezes mais) e Estados Unidos (trinta vezes mais). Qual foi o crescimento da LOGCP em contratos de locação em 2016?

Trotta - Em Dezembro de 2015, tínhamos um portfólio de 106 clientes ativos, 606 mil m² de ABL entregues e uma taxa de vacân-

cia de 13,5%. Em Dezembro de 2016, chegamos a 126 clientes ativos, 636 mil m² de ABL entregues e ainda assim mantivemos a vacância em 13,5%.

PL - Qual a expectativa para 2017?

Trotta - A expectativa da LOGCP para o ano de 2017 é fechar o ano com a melhor performance do setor e consequentemente com uma vacância em patamares historicamente nunca vistos.

PL - É possível o Brasil se igualar aos números de México ou EUA?

Trotta - Este é um grande desafio que o setor de condomínios logísticos brasileiro possui. Espaço para isso temos. O tamanho do mercado de galpões fora de condomínios no Brasil é de aproximadamente 100 milhões de m², enquanto o tamanho do mercado de galpões dentro de condomínios é de aproximadamente 17 milhões de m².

Acreditamos que o caminho correto a ser trilhado na busca deste desafio é continuamente trabalhar na mudança de cultura das empresas, mostrando que estar dentro de um condomínio gera valor para todos os setores da cadeia. O empresário precisa focar no seu negócio, no desenvolvimento de estratégias de crescimento, na busca de novos mercados e na redução de custos operacionais, enquanto os players de Condomínios Logísticos se preocupam com o desenvolvimento de uma infraestrutura diferenciada e adequada à cada cliente.

É NESSE PONTO QUE A STORE AUTOMAÇÃO FAZ A DIFERENÇA

Uma empresa fornecedora de softwares orientados à logística, com produtos consolidados e reconhecidos, que prima pela eficácia em toda a cadeia de distribuição e cuja equipe conta com forte expertise nas melhores práticas do mercado

STORE/WMAS
Sistema completo para gestão de armazenagem

STORE/B-WMAS
Sistema completo para gestão de recinto aduaneiro de exportação e importação

store® automação
Nosso sucesso é sua logística bem-sucedida!

25 anos

(11) 3087-4400
www.storeautomacao.com.br

duocomunicação

DRS

Soluções em Marketing & Eventos

A melhor solução em MARKETING e EVENTOS para a sua empresa

Há mais de 10 ANOS,
buscando a solução ideal e personalizada
para que sua empresa atinja seus objetivos
com ASSERTIVIDADE e INTELIGÊNCIA

Gestão Comercial
Marketing Digital
Eventos Corporativos
Inteligência em Feiras e Eventos
Comunicação Visual
Montagem de Estandes
Buffet e Recepcionistas

www.drssolucoes.com.br | (11) 2267-0449 | vendas@drssolucoes.com.br

TICKET LOG INOVA COM RECURSO DE MOBILIDADE INTEGRADA

Nova funcionalidade da solução Ticket Car, o Log&Go, permite uma gestão mais estratégica por meio de uma solução inteligente e que traz mais autonomia aos usuários

A Ticket Log, marca de gestão de frotas e soluções de mobilidade da Edenred, apresentou ao mercado em setembro a Log&Go, a mais nova funcionalidade do Ticket Car, que permite que as empresas ofereçam aos seus funcionários a possibilidade de combinar o uso de diferentes meios de transporte. Isto foi possível transformando a solução em meio de pagamento dentro de aplicativos de mobilidade: táxi, carona, estacionamentos, lavagem ecológica de carros, assistência 24h e transporte coletivo. O novo recurso foi lançado no Sustainable Brands, evento da mais influente plataforma de comunicação e inovação do mundo, que reúne marcas preocupadas com a incorporação da sustentabilidade em seus modelos de negócios.

Com a Log&Go,o usuário tem alternativas eficientes para fazer a gestão da sua pró-

Foto: Divulgação

"Nosso compromisso é sermos protagonistas em soluções para que a movimentação dos negócios utilize todos os recursos disponíveis de forma coerente"

Maximiliano Fernandes, diretor de Marketing e Estratégia da Ticket Log

pria mobilidade pelo Ticket Car. O usuário ganha autonomia, integrando outros meios de transporte, além de contar com uma infinidade de opções de conveniência de serviços voltados à mobilidade.

Segundo o diretor de Marketing e Estratégia da Ticket Log, Maximiliano Fernandes, a nova funcionalidade permite uma gestão mais assertiva do deslocamento pelo usuário final e incentiva o uso de diferentes tipos de transporte, além de permitir o acesso a uma variedade de serviços voltados à mobilidade. São clientes Ticket Car empresas que fazem a gestão de gastos com abastecimento e manutenção leve de frota.

"Nosso compromisso é sermos protagonistas em soluções para que a movimentação dos negócios utilize todos os recursos disponíveis de forma coerente. A Log&Go surge para permitir que as empresas e condutores vivam essa mudança na prática, pois viabiliza uma ferramenta de integração da mobilidade sustentável em todos os âmbitos. É uma revolução no mercado. Todos ganham: os negócios, os clientes e o mercado", afirma Fernandes.

Ainda de acordo com Maximiliano, a solução prevê entregas constantes. O objetivo é disponibilizar novos modais e funções ao longo dos próximos três anos. Na primeira etapa, disponível já neste ano, o Ticket Car entrará como meio de pagamento em aplicativos de mobilidade, como táxis e motoristas executivos, em lavagem de carros e em assistência técnica. No início do ano que vem, o cartão poderá ser utilizado em estacionamentos e aplicativos de carona, além de estar integrado ao transporte público (exclusivamente na capital paulista).

Para 2018, a solução Log&Go ganhará multiplataformas, com o lançamento do aplicativo mobile, em que reunirá todos os parceiros, proporcionando mais comodidade ao usuário final.

Já a partir de 2019, o aplicativo Log&Go permitirá traçar rotas e indicará o melhor meio de locomoção para o seu destino, mostrando se é mais vantajoso ir de metrô, trem, ônibus, carro, táxi, ou agregando um ou mais modais. Também permitirá a integração com a agenda, o e-mail e calendário do smartphone, para que o usuário planeje seu trajeto com antecedência. Além disso, o aplicativo permitirá o compartilhamento de saldo entre cartões Ticket Car e a divisão de um único saldo em diferentes cartões adicionais, que podem ser solicitados pelo aplicativo.

Importante produto do portfólio da TicketLog para o mercado de logística é o Ticket Cargo, uma solução especializada na gestão de transporte de carga de longa distância, que, de forma integrada, permite planejar rotas, acompanhar a performance dos caminhões e motoristas e realizar negociações de preço de combustível, garantindo a disponibilidade da frota nas rodovias e redução dos maiores custos do seu negócio.

A solução em gestão de abastecimento Ticket Cargo vai muito além de um meio de pagamento eletrônico, pois através de parâmetros (regras) configurados pelo gestor no sistema, é possível ter controle total sobre os gastos da frota, além de obter dados de desempenho, consumo, desgaste e performance do veículo, trazendo inteligência à gestão da frota. A solução completa a Ticket Cargo ainda conta com: gestão de pneus, negociação de preços e recolha de notas fiscais.

RENTAL Empilhadeiras

EXPERTISE EM
MOVIMENTAÇÃO

Locação e venda de empilhadeiras elétricas, à combustão, e equipamentos à prova de explosão "EX".

FROTA COM + DE 460 EQUIPAMENTOS

VENDA • LOCAÇÃO • REFORMA

EUROTRAC
BATERIAS

Qualidade em baterias tracionárias, controladores e carregadores de bateria, locação, venda, reforma e manutenção de baterias.

NOVIDADE!
Extrator de bateria eletromagnético

11 4496-4430
www.prestbater.com.br

Grupo PrestBater

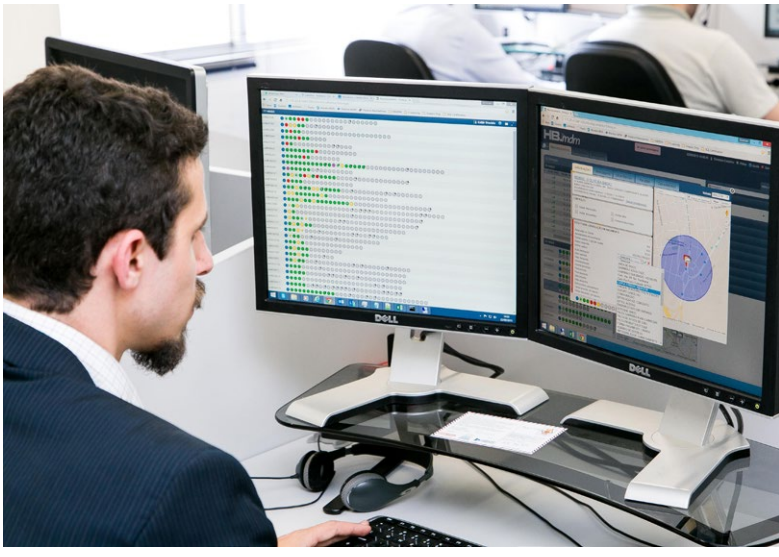
GIRO LOGÍSTICO

TECNOLOGIA AJUDA EMPRESAS A REDUZIR EM ATÉ 6% GASTOS COM COMBUSTÍVEIS

O governo federal publicou recentemente um decreto que elevou as alíquotas de PIS/Cofins que incidem sobre gasolina, diesel e etanol. A tributação sobre o diesel, por exemplo, subiu em R$ 0,21 e ficou em R$ 0,46 por litro do combustível. Repassar o valor inteiramente no frete pode comprometer as vendas, portanto as empresas estão em busca de alternativas para economizar e equilibrar as contas do mês. A tecnologia pode ser uma importante aliada para garantir eficiência no processo de entrega de mercadorias.

Desenvolvidas com o objetivo de facilitar os processos e deixar o cliente final satisfeito, tecnologias como o Roteirizador permitem otimizar percursos, economizar combustível e reduzir tempo de entregas. Uma solução especializada em roteirização compõe a Plataforma de Soluções Logísticas desenvolvida pela HBSIS, empresa catarinense de tecnologia para o setor. A ferramenta utiliza um algoritmo especializado para criar rotas mais inteligentes e reduzir o tempo de percurso, evitando atrasos e potencializando o recurso das distribuidoras. Junto a outras seis soluções integradas, ela contribui para o aprimoramento da gestão dos processos, que vão do armazém até a entrega final dos produtos.

A atuação do roteirizador vai bem além de um simples GPS. Ele programa todos os percursos necessários de forma a otimizar o trajeto, considerando as especificidades de cada mercadoria, as janelas de entrega, os horários de atendimento e o volume de trânsito dos percursos previstos.



GLP É PREMIADA MELHOR DESENVOLVEDORA DE GALPÕES

A GLP, líder global em instalações logísticas modernas com presença na China, Japão, Estados Unidos e Brasil, é a vencedora do Euromoney Real Estate Awards na categoria Melhor Desenvolvedora Industrial/Galpão (Best Developer Industrial/Warehouse) pelo 11º ano consecutivo. A empresa liderou a premiação neste ano em quatro segmentações: Ásia, Brasil, China e Japão.

De acordo com Mauro Dias, presidente da GLP Brasil, "essa conquista motiva nossa equipe para continuar o desenvolvimento de instalações logísticas modernas e eficientes". No Brasil, a GLP está presente em 36 cidades com 4,2 milhões de metros quadrados de área total locável.

O Euromoney Real Estate Awards é uma premiação concedida pela Euromoney Magazine, uma das mais importantes publicações de negócios e finanças no mundo. A votação é online e acontece em duas etapas: nomeação de empresas e opinião sobre últimos lançamentos no mercado. Neste ano, a pesquisa ouviu desenvolvedoras, conselheiros, instituições financeiras, investidores e clientes de 75 países para chegar ao resultado final.

QUALITY TRANSPORTE VAI OPERAR DO INTERIOR DE SP PARA TRÊS REGIÕES DO PAÍS

A partir de um Centro de Distribuição na cidade de Itupeva, interior de São Paulo, a Quality vai transportar 2 mil toneladas/mês em embalagens para indústria alimentícia para as regiões Nordeste, Centro Oeste e Sudeste do país.

Além do transporte, a operação ainda contempla toda a gestão que envolve o processo – recebimento, armazenagem e higienização das embalagens. "É uma operação diferenciada e, por envolver a lavagem de embalagens para transporte, estamos considerando o reúso de água no processo, bem o tratamento de efluentes o que garantirá a sustentabilidade de todo o processo", explicou Anderson.

A higienização das embalagens atua como barreira contra fatores responsáveis

pela deterioração química, física e microbiológica. "O trabalho de higienização permite a sua reutilização, trazendo benefícios não só para o meio ambiente, mas também econômicos", explicou o diretor de Operações do grupo, Célio Malavasi.

GRUPO POLAR INOVA NO TRANSPORTE DE HEMODERIVADOS

O Grupo Polar, líder no mercado de fabricação de elementos térmicos para transporte de produtos termossensíveis, acaba de desenvolver uma solução refrigerada de transporte compacto. A HEMOSAFE Pró é muito mais que uma embalagem para transporte de sangue, hemoderivados, materiais biológicos e reagentes químicos, é um sistema de transporte com monitoramento e rastreabilidade que oferece alertas e relatórios completos e eficientes das informações obtidas durante o processo logístico.

"Isso é possível por conta da tecnologia embarcada, Polar Sat Move, que monitora a temperatura, localização, ocorrência de impactos e acelerômetro em tempo real pela internet. A inclusão do Polar Sat Move na HEMOSAFE, que é a embalagem mais econômica e leve das opções disponíveis no mercado, é opcional, no entanto esse sistema permite prevenir falhas que possam prejudicar a integridade e estabilidade dos produtos transportados e ainda reduzir custos", explica o gerente de Pesquisa e Desenvolvimento, Leonardo Fernandes.

FRANCESA DIAGMA APOSTA EM CRESCIMENTO NO BRASIL

O varejo brasileiro poderá passar por uma revolução em suas cadeias de abastecimento, desde que supere problemas crônicos de infraestrutura e adote uma cultura mais colaborativa no meio empresarial. Esta é a perspectiva otimista da consultoria francesa Diagma, especializada em projetos de supply chain management (gerenciamento da cadeia de negócios), que passou a ter uma subsidiária brasileira em 2013 e já desenvolveu cerca de 50 projetos no país.

"Acreditamos que o investimento em supply chain será um dos pilares do desenvolvimento do varejo e de diversos outros setores no Brasil. Se há problema de infraestrutura no país, precisamos lembrar que a maioria das fábricas e dos consumidores fica em São Paulo e no Sul do país, onde a malha rodoviária é boa e densa", avalia Aurélien Jacomy, sócio da Diagma Brasil. "Temos que parar de utilizar a infraestrutura como desculpa por más resultados, e achar soluções para organizar melhor as cadeias de abastecimento e de distribuição", completa. "Por isso, as Supply Chain locais estão há 10 anos atrasado em relação ao cenário logístico da Europa".

DC LOGISTICS BRASIL EXPORTA PARA O CAKE BOSS

Você conhece o Cake Boss? O programa em formato de reality show mundialmente conhecido mostra o cotidiano de Buddy Valastro e sua família à frente da padaria Carlo's Bakery, em Hoboken, Nova Jersey, nos Estados Unidos. Para atender uma demanda urgente de entrega de equipamentos para confeitaria, a empresa Barlyx contou com a agilidade e eficiência da DC Logistics Brasil para efetuar o despacho e entrega da mercadoria na Carlos's Bakery Bake Shop.

A DC Logistics Brasil foi o agente de carga responsável por todo o processo de exportação de cinco máquinas da Bralyx, empresa que produz equipamentos para indústria alimentícia, para apoiar a produção de confeitaria e outras iguarias da padaria americana. "Com base no nosso conhecimento na área, conseguimos antecipar o embarque junto à companhia aérea garantindo a chegada da mercadoria no destino dentro do prazo urgente estipulado pelo cliente. Fizemos o processo de Delivered Duty Paid, recebemos os equipamentos e efetuamos o despacho e entrega numa operação bem-sucedida e de acordo com a exigência da Bralyx", conta o operacional de Exportação .

LUFT LOGISTICS ADOTA TECNOLOGIA PARA RASTREAMENTO E CONTROLE DAS ENTREGAS

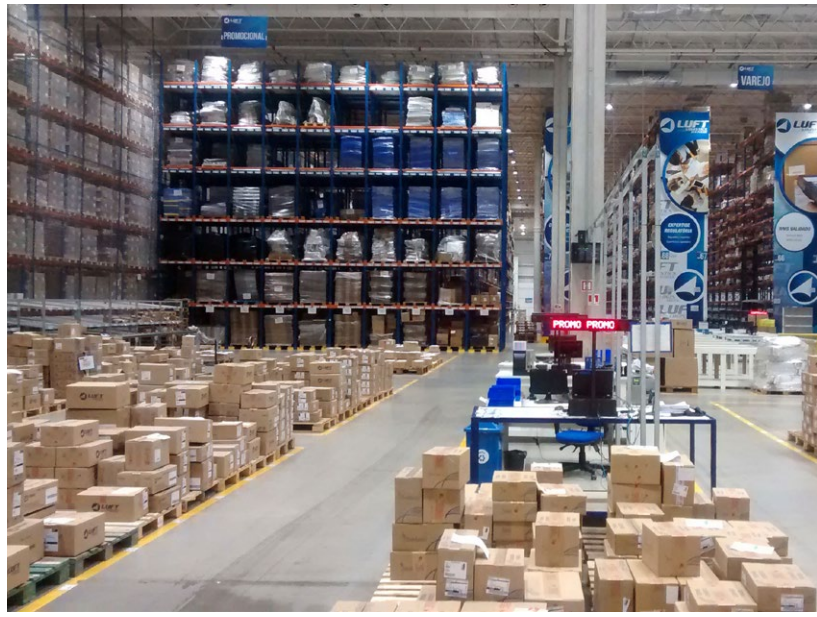
Com a meta de sempre prestar serviços de excelência, a Luft Logistics lança mão de uma tecnologia de gerenciamento de informação que rastreia e controla as entregas, desde o envio até o destino final. Todo o monitoramento é possível devido ao investimento da empresa no sistema e-PROVE.

Por meio deste sistema de gerenciamento de entregas. Os motoristas dos caminhões informam em tempo real, pelo próprio celular, toda e qualquer ocorrência nas entregas, enviando fotos, comprovantes, assinaturas e códigos de barra e bidimensionais.

Quem recebe essas informações enviadas pelos motoristas é uma equipe especial da área de CCO da Luft, dedicada somente a monitorar o processo de entrega. "Quando qualquer ocorrência é enviada pelo motorista via smartphone, nós a recebemos e, assim, somos capazes de agir

da melhor maneira, lidando com qualquer problema que possa interferir em nossas entregas", explica o empresário Fernando Luft, da Luft Logistics.

Os benefícios para a Luft Logistics e para seus clientes são vários. O sistema aumenta a pontualidade e a produtividade das entregas e diminui o índice de erros, tanto de itens quanto de endereços. "Temos controle total das operações, conseguimos garantir o prazo das entregas e realizamos baixa automática no sistema, garantindo a excelência no atendimento", afirma Fernando Luft.



BUONNY DÁ DICAS DE SEGURANÇA E SAÚDE PARA MOTORISTAS DE CAMINHÕES

O transporte rodoviário de cargas é o principal meio de escoamento da produção brasileira e representa mais de 60% em relação a outros modais. Entretanto, alguns problemas do modal são preocupantes, como roubos de cargas e acidentes, que muitas vezes são causados pelo uso de drogas nas estradas, o que acontece pela necessidade que o motorista tem de se manter acordado por muito tempo, visando trabalhar de uma maneira mais rápida.

De acordo com presidente da gerenciadora de riscos Buonny, Cyro Buonavoglia, é fundamental que as empresas despertem para esse cenário e invistam em planos de gerenciamento de riscos, que envolvem uma minuciosa análise situacional das operações, bem como a devida aplicação dos procedimentos, treinamento, implantação e manutenção, o que contribui efetivamente para a prevenção e a mitigação das perdas para transportadoras e embarcadoras.

Outro ponto destacado por Cyro é o investimento é na saúde dos caminhoneiros, que precisam de atenção especial. Por isso, a Buonny reuniu dicas para prevenção de roubos/furtos de cargas, bem como para a saúde do motorista: Ao sair da transportadora ou da empresa, escolha o melhor itinerário e já planeje todo o trajeto: Onde parar, abastecer, almoçar e qual é o caminho mais rápido e seguro; Nas paradas para refeição, abastecimento ou manutenção, não comente com ninguém sobre a sua carga, nem para onde você está indo; Se acontecer algum problema com o seu caminhão, faça o possível para chegar até um posto de Policiamento Rodoviário. Antes de voltar, faça uma revisão, verificando novamente os pneus, a parte mecânica e elétrica; Faça exames preventivos; Faça pausas para descansos e tenha uma alimentação saudável; Alongue-se sempre que possível e mantenha a postura correta dentro da boleia; Cuidado com medicamentos que podem causar efeitos colaterais perigosos, como vertigem, euforia e sono.

O QUÃO ESSENCIAIS SÃO AS LOGTECHS?

Pressão causada pela crise econômica nas transportadoras de carga e em empresas gestoras de grandes frotas abriu ainda mais espaço para o crescimento de soluções tecnológicas simples e, ao mesmo tempo, cruciais, criadas por startups especializadas em logística.

Fintechs para o setor financeiro, Femtechs com soluções para as mulheres e Legaltechs para o mercado de serviços gerais. O que elas têm em comum? No que elas se assemelham às Logtechs do setor logístico? Todas são startups, ou seja, empresas com novos modelos de negócio, totalmente inovadores e tecnológicos, que chegam e estremecem a base de companhias tradicionais ou setores da economia dominados por modelos ultrapassados. Trazem também soluções antes não pensadas ou atendem de forma cirúrgica demandas reprimidas. Enxergam onde ninguém viu ou descobrem necessidades antes não percebidas e rapidamente ganham adesão do público-alvo. Baixos custo de manutenção e uma grande capacidade de crescer rápido e gerar lucros escaláveis também são aspectos característicos às startups.

Uber, Airbnb e Snapchat são exemplos de startups mundialmente conhecidas e valorizadas. As brasileiras 99, Nubank, Movile, PSafe, Netshoes e Hub Prepaid também estão alçando voos promissores, são fortes candidatas ao posto de empresa unicórnio, ou seja, companhias iniciantes que valem mais de US$ 1 bilhão. Entretanto, startups extremamente familiares hoje ao nosso dia a dia eram uma enorme novidade há poucos anos atrás. Elas começaram a despontar no Brasil em 2011. Até então, pouco ou quase nada se ouvia falar delas.

Não diferente, o universo de startups de logística também vem ganhando espaço no país. Existem mais 350 relacionadas, por exemplo, à gestão da cadeia de suprimentos, de acordo com o AngelList (um ambiente on-

Foto: Divulgação

line desenvolvido com objetivo de estreitar a comunicação entre investidores e empreendedores), aponta a engenheira de produção e consultora do ILOS, Fernanda Monteiro. "Esse número expressivo pode ser explicado pelas inúmeras oportunidades de melhoria existentes no mercado de logística e supply chain management. Trata-se de um setor que é cada vez mais pressionado, seja para reduzir custos em razão da redução das margens, ou para ser mais veloz, atendendo as necessidades cada vez mais urgentes dos clientes".

Se por um lado a logística se desenha como um ponto de atenção de muitos empreendimentos, dado seu papel no desempenho e no faturamento das empresas, por outro, vale lembrar que este é um segmento em constante transformação, assim com as soluções apra ele criadas, e é neste cenário que despontam as Logtechs, trazendo inovações e revolucionando a forma de se fazer gestão.

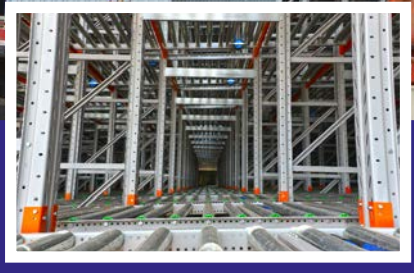
"A TruckPad foi uma das primeiras startups de tecnologia aplicada ao transporte rodoviário de cargas no mundo e a primeira no Brasil a conectar o caminhoneiro à carga. Nosso diferencial é resolver problemas reais e demandas existentes no setor".

Carlos Mira, fundador e CEO da TruckPad

Atenta ao mercado, recentemente, a TegUP, uma aceleradora de startups braço de inovação da Tegma Gestão Logística, anunciou estar em busca de Logtechs em seis áreas diferentes: transporte de cargas, pátios e armazéns, automação de atendimento, gestão de frotas, tecnologia para logística e e-commerce.

Para estas empresas, a Tegma - hoje uma das principais empresas de logística

ÁGUIA Sistemas



Estrutura Autoportante para Armazenagem Dinâmica Paletizada

SOLUÇÕES COMPLETAS EM MOVIMENTAÇÃO E ARMAZENAGEM DE MATERIAIS

Fábrica PR: 42-3220-2666
SP: 11-3721-4666

www.aguiasistemas.com.br

do Brasil, uma das poucas do setor listadas na B3 Bovespa na categoria Novo Mercado - dará acesso ao networking da companhia, coaching e mentoria, espaço de coworking, um laboratório para testes e apoiará a gestão delas. Além disso, há a possibilidade de que o relacionamento leve para um investimento na startup selecionada. Segundo a companhia, o objetivo da ação é promover soluções disruptivas alinhadas ao momento de transformação atual, em que a logística tem um papel fundamental.

A Truckpad e o mercado de startups de logística no Brasil

Para o, fundador e CEO da TruckPad, uma das primeiras startups no mundo e a primeira no Brasil a conectar o caminhoneiro à carga, Carlos Mira, o mercado de Logtechs é hoje um nicho bem consolidado no Brasil, com vários projetos e negócios inovadores que pretendem transformar a maneira como a logística é realizada. Contudo, a experiência de Mira mostra que é preciso persistência para se destacar neste meio. O executivo conta que, durante muito tempo, a ideia do aplicativo TruckPad foi desacreditada e não teve visibilidade.

"Quando lancei a ideia, em um evento em Brasília, ninguém acreditou no projeto. Mesmo assim, a TruckPad foi uma das primeiras startups de tecnologia aplicada ao transporte rodoviário de cargas no mundo e a primeira no Brasil a conectar o caminhoneiro à carga. Nosso diferencial é resolver problemas reais e demandas existentes no setor. Startups que nascem com esse objetivo, como foi o nosso caso, naturalmente chamam mais atenção de investidores. Por isso, acreditamos que a TruckPad teve um papel fundamental de começar e consolidar

a presença de investidores nacionais e internacionais", lembra Mira.

O TruckPad, de Carlos Mira, foi lançado em 2013 e idealizado para ser o amigo eletrônico do motorista de caminhão e criar soluções para o dia a dia de seu trabalho, fornecendo informações referentes como checagem de rotas, custos de viagem, notícias do setor e promoções exclusivas com fornecedores do mercado.

Na prática, funciona assim: ao baixar o aplicativo no smartphone, o motorista se cadastra e informa seus dados básicos, as características de seu caminhão, cursos que possui, entre outros. Na outra ponta, as empresas que necessitam de um transporte de carga também têm suas necessidades listadas no ambiente digital, mas em versão para computadores. Assim, o sistema conecta as demandas de serviço com os motoristas disponíveis.

Por trás, existe todo um trabalho de algoritmo com o perfil e histórico do caminhoneiro para recomendar as ofertas de carga, acompanhar sua localização, e até a possibilidade de um chat para comunicação com o autônomo durante o trajeto. O TruckPad também tem uma sala de embarque no terminal de cargas na intersecção das rodovias Fernão Dias e Dutra para orientar o cliente e dar treinamentos.

As vantagens para os usuários são muitas: segurança, economia de tempo e dinheiro. Na prática – comprovadamente - os caminhoneiros ganham 50% a mais ao usar o aplicativo, já que ele elimina o agenciador e os gastos à procura de um frete. Já as empresas conseguem reduzir em até 30% os custos com transporte de cargas.

Há quatro anos no mercado, o TruckPad foi se ajustando, crescendo, e hoje é uma empresa estabelecida e com estrutura consolidada para suportar a marca de 500 mil downloads, o que significa que impressionantes 50% do universo de 1 milhão de caminhoneiros independentes já baixaram o aplicativo, sendo 50 mil usuários ativos. Do lado das empresas, cerca de 8 mil cadastradas já anunciam ofertas de cargas.

Para chegar até aqui, a caminhada de Mira foi árdua. "Tudo começou quando resolvi deixar o um emprego formal, de 35 anos, na transportadora da família, na qual dividia a direção da empresa com meus irmãos, após uma visita ao Vale do Silício, onde teve a ideia de empreender digitalmente". Para fazer vingar seu projeto, Mira teve, inclusive, que ir à campo, fazer um corpo-a-corpo com os caminhoneiros, chegando a comprar 40 tablets e smartphones e os presenteando para que tivessem acesso a ferramenta.

Um ano após a criação do aplicativo, a primeira recompensa: a Truckpad ganhou uma competição internacional, no Vale do Silício, promovida pela aceleradora Plug and Play Tech Center. "Quando entramos na competição, tínhamos cerca de mil downloads do aplicativo. Com a visibilidade que a participação na competição nos trouxe e o apoio e instrumentalização dos melhores profissionais de tecnologia, chegamos a 10 mil downloads quando saímos da Plug and Play Tech Center", destaca Mira.

Nos três anos seguintes à premiação

no Vale do Silício, a TruckPad atingiu vários marcos importantes. Um deles é a parceria estratégica com a Movile (grupo dono de aplicativos como iFood, Ingresso Rápido e PlayKids), a partir de 2015, que também é um dos maiores investidores na startup. No mesmo ano, a TruckPad também estruturou uma área de BI RoadDrivers, fornecendo serviços de inteligência de dados. Já em 2016, a empresa firmou uma parceria importante com a gigante Mercedes Benz. "No começo de 2017, atingimos o incrível marco de 500 mil downloads, o que representa aproximadamente 1/3 do universo de caminhoneiros autônomos no Brasil", acrescenta o CEO da startup.

Hoje, o aplicativo Truckpad é o maior do mercado brasileiro de fretes, dez vezes maior que o segundo colocado, e – no mundo - só fica atrás do gigante chinês Huochebang. Tem 510 mil downloads, 261 mil caminhoneiros cadastrados e 50 mil usuários ativos no aplicativo, além de 8 mil empresas cadastradas. Para o próximo ano a empresa tem um novo desafio: "Nossa base de atuação é essencialmente formada por caminhoneiros autônomos. Mas para 2018 pretendemos expandir nosso serviço para outros setores, como caminhões de empresas, por exemplo", conclui Mira.

Crise impulsionou a criação da CargoX

"O momento econômico que o Brasil atravessa também foi uma oportunidade para a criação da companhia. As transportadoras brasileiras estão sob a pressão da crise econômica e, justamente por isso, vamos oferecer um serviço de melhor qualidade com menor custo. Para nós é o momento de apostar no país e crescer de forma exponencial, impactando positivamente no valor operacional da cadeia logística". A afirmação é do CEO da CargoX, Federico Vega. O executivo também viu no setor de transporte rodoviário de cargas - responsável por mais de 65% do volume de mercadorias movimentadas e cerca de 6% do PIB do país - uma oportunidade de empreender e inovar.

"O momento econômico que o Brasil atravessa também foi uma oportunidade para a criação da companhia. As transportadoras brasileiras estão sob a pressão da crise econômica e, justamente por isso, vamos oferecer um serviço de melhor qualidade com menor custo."

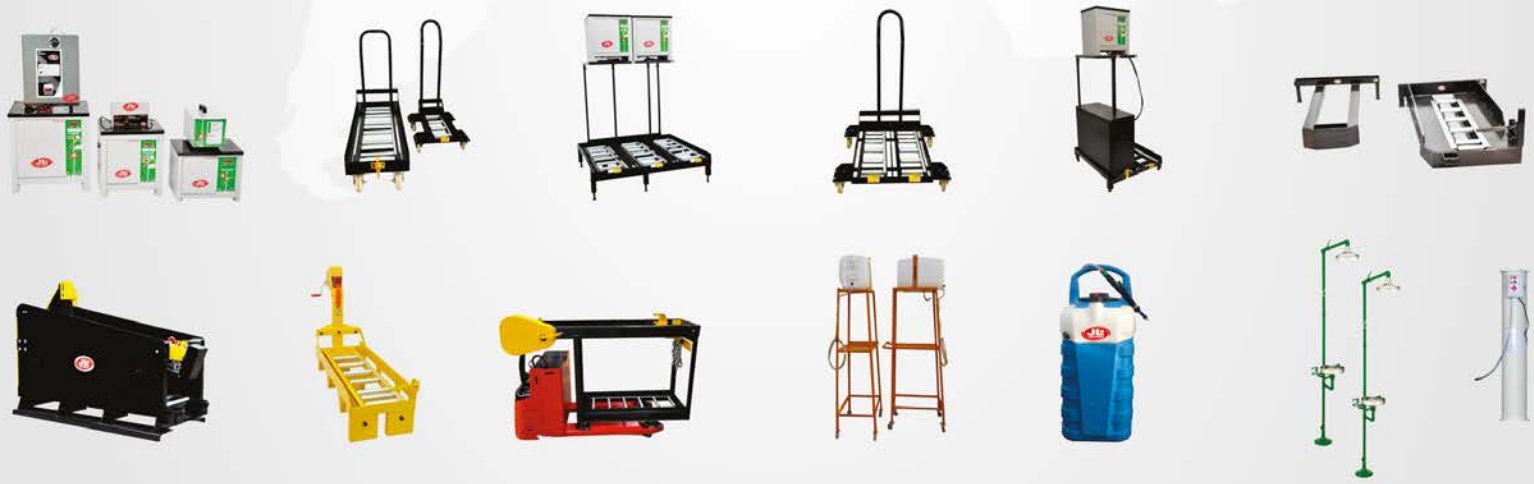
Frederico Vega, CEO da CargoX

Nascia, então, em janeiro de 2016 a CargoX, a primeira transportadora brasilei-

PENSOU EM

SALA DE BATERIAS ?

TUDO QUE VOCÊ PRECISA PARA SUA SALA DE BATERIAS, VOCÊ ENCONTRA AQUI !!!



ELABORAMOS SEU PROETO E FORNECEMOS TODOS OS EQUIPAMENTOS PARA SALA DE BATERIAS

JLW ELETROMAX

LIDER NACIONAL EM CARREGADORES DE BATERIA, CARRINHOS E SUPORTES!!!

Centro Administrativo e Industrial JLW Eletromax
Av. Pio XII, 1976 - Bº Morada do Sol - Capivari/SP - Cep 13.360-000
Fone: +55 (19) 3491-6163 / Fax: +55 (19) 3491-6118
Email: comercial@jlweletromax.com.br / Site: www.jlweletromax.com.br

ra sem frota própria, baseada integralmente em tecnologia e inovação. Atualmente, atende todas as regiões do país e tem um crescimento médio de 57%. A startup chegou para atender, segundo Vega, um mercado de fretes que opera com 40% de ociosidade em sua capacidade.

"A Cargo X atua conectada a mais de 150 mil caminhoneiros autônomos fazendo a intermediação entre os profissionais e os embarcadores. Cria um ambiente seguro entre as duas pontas, que passam por diversas verificações, com os pagamentos realizados pela startup e os seguros sobre a carga garantidos".

A companhia atua por meio de um aplicativo para smarthphones e com uma versão web. Seu principal diferencial é o foco em utilizar a capacidade ociosa dos veículos, com isso a empresa possibilita que os detentores da carga conquistem uma economia de até 30% e que os caminhoneiros consigam uma renda extra, pois deixam de se movimentar sem cargas e trabalham de forma otimizada. "Nós buscamos revolucionar esse mercado, pois entendemos que temos a solução para um problema grande, que impacta na economia do país e em todo o consumo. O transporte é um fator primordial para os preços vistos nas lojas, só que pouca gente percebe, a diferença poderia ser representativa se o segmento funcionasse" detalha o CEO da CargoX.

Durante o primeiro ano de operação, a companhia obteve um crescimento forte, com uma média de 43% ao mês. Além disso, conquistou duas rodadas de investimento, a primeira teve como destaque Oscar Salazar, cofundador da Uber, que se tornou um dos diretores da companhia e, além do aporte, atua como um dos principais diretores da companhia. Os investimentos totalizaram um montante perto dos R$ 50 milhões e até o final do segundo ano de atuação a previsão é de que o valor deve dobrar. A segunda rodada foi liderada pela Goldman Sachs, um dos maiores fundos de investimento do mundo, que conta com o Facebook em seu portfólio de aportes.

Além de Salazar, outro respeitado executivo do mercado de transportes, Eddie Leshin, que atuou como diretor da C.H. Robinson e foi COO da Coyote Logistics - ambas somam um faturamento de R$ 56 bilhões por ano –, também é um dos investidores e ocupará o cargo de diretor estratégico de Operações na CargoX. Outro nome de peso é Hans Hickler, ex-CEO da DHL Express nos Estados Unidos. Completam ainda o time de investidores o Valor Capital Group (fundado por Clifford Sobel, ex-embaixador dos Estados Unidos no Brasil), Agility Logistics (uma das maiores empresas de logística com mais de 500 escritórios em 100 países) e Lumia Capital (fundada por Martin Gedalin, ex-Oracle e Chris Rogers, co-fundador da Nextel Communications).

A companhia conquistou um faturamento perto dos R$ 50 milhões logo no primeiro ano de atuação e conquistou clientes como Leroy Merlin, Minalba, Whirlpool, Unilever, Heineken, Nestlé, Votorantin, Mars e Brasil Kirin.

PAINEL LOGÍSTICO
REVISTA ESPECIALIZADA EM LOGÍSTICA

MARCAMP

MOVIMENTANDO MATERIAIS E INFORMAÇÕES

VENDA

LOCAÇÃO

ASSISTÊNCIA TÉCNICA

EMPILHADEIRAS - PORTAS E DOCAS - AUTOMAÇÃO

(19) 3772-3333

www.marcamp.com.br

- MONTE MOR/SP
- CAMPINAS/SP
- MARÍLIA/SP
- RIBEIRÃO PRETO/SP
- SÃO JOSÉ DO RIO PRETO/SP

GESTÃO DE FROTAS E MONITORAMENTO DE MOTORISTAS NA PALMA DA MÃO

Cobli é a startup que promete gerar economia e aumentar produtividade da frota de pequenas e médias empresas

Eficiência logística. Este é o principal benefício percebido pelos clientes da Cobli, defende um dos sócios da startup de logística, Rodrigo Mourad. Especializada em melhorar a gestão de frotas e proporcionar um sistema capaz de fornecer, em tempo real, mais de cinco mil informações sobre um veículo, por meio de inteligência artificial, a Cobli monitora e entrega relatórios que avaliam a logística, o rastreamento de veículos, a roteirização e o acompanhamento do modo de condução dos motoristas.

"Reduzimos desperdícios rapidamente, como gastos excessivos com combustível e manutenção veicular, e levamos transparência para as operações. Alavancamos a logística para uma área mais estratégica e a tornamos um diferencial competitivo na operação", explica Mourad. Aumento das visitas por dia, visibilidade do negócio, melhor comunicação com clientes e motoristas, além de redução dos custos operacionais e manutenção são os primeiros reflexos da instalação.

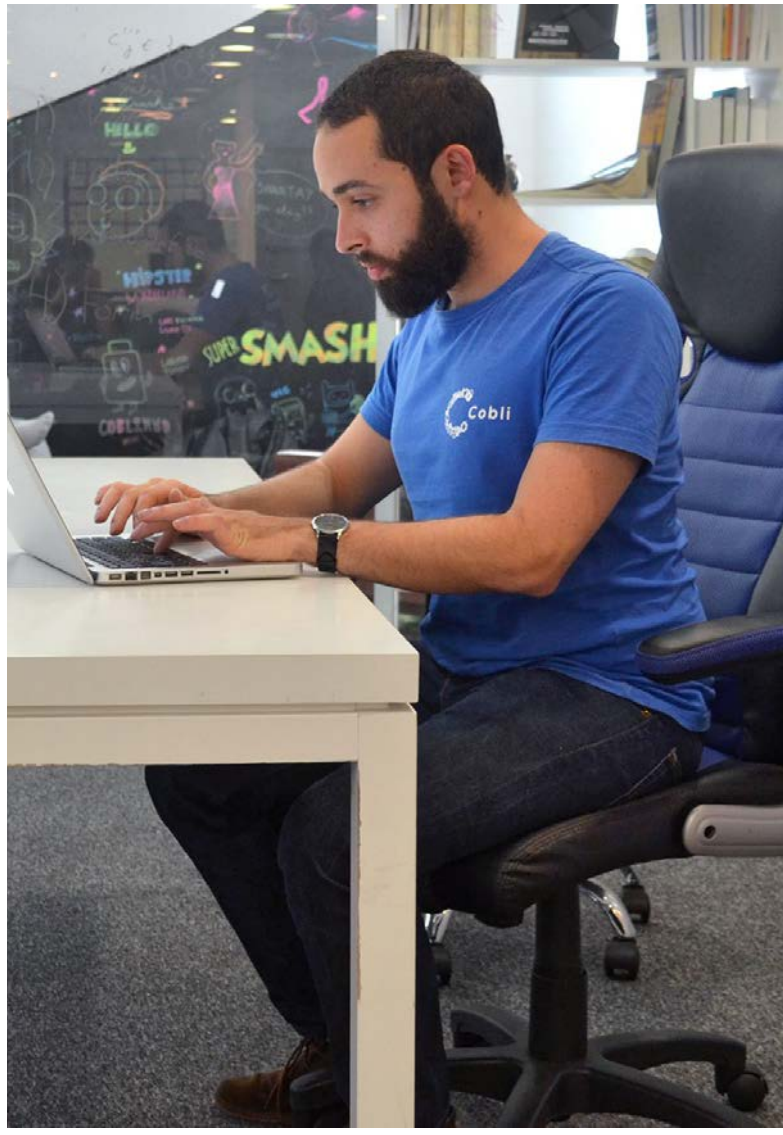
Ainda segundo Mourad, a adoção do sistema garante redução visível de custos. "Com o serviço de roteirização, por exemplo, registramos economia de 30% em quilômetros rodados e 25% em tempo. Consequentemente é possível atender mais clientes, aumentando a lucratividade".

"Começamos as operações em janeiro deste ano e já conta com mais de 200 empresas parceiras em todos os estados do Brasil, mais de 50 cidades e 40 indústrias diferentes. Por demanda do mercado, já iniciamos expansão internacional para países como Portugal e Estados Unidos"

Além da facilidade de gerir a frota por meio de alta tecnologia, a startup vem se destacando no mercado por oferecer o menor valor de investimento, consultoria e treinamento para o uso do software, sem cobrar taxa de instalação. As empresas que têm frotas de caminhões também podem utilizar o dispositivo com as mesmas funcionalidades, porém é cobrada uma taxa de instalação. "Hoje, por meio do nosso sistema, conseguimos fazer com que o dono da frota economize aproximadamente R$ 300 por mês com cada carro. Temos centenas de carros monitorados e queremos atingir a marca de 3 mil até o final do ano", aponta.

A empresa começou a operar em janeiro deste ano e já conta com mais de 200 empresas parceiras em todos os estados do Brasil, mais de 50 cidades e 40 indústrias diferentes. "Por demanda do mercado, já iniciamos expansão internacional para países como Portugal e Estados Unidos. Também estamos em negociações avançadas com alguns países africanos que falam português. Essa frota já percorreu mais de 1 bilhão de quilômetros, com os quais aprendemos e transformamos em mais ferramentas para aumentar a eficiência de toda à base", adianta o sócio da Cobli. Apesar de ter menos de um ano de operação, a startup já alcançou faturamento na casa dos milhões de reais e continua crescendo acima dos três dígitos por trimestre.

Cecilia Dale, Pati Piva, Clube Paineiras e Grand Coffee são alguns clientes em potencial da startup. A empresa divide o seu público-alvo em três grandes setores: transporte de bens, movimentação de técnicos e movimentação de times comerciais. "Utilizamos essa organização para ajudar o time



Rodrigo Mourad, sócio da startup de Logística

"Reduzimos desperdícios rapidamente, como gastos excessivos com combustível e manutenção veicular, e levamos transparência para as operações. Alavancamos a logística para uma área mais estratégica e a tornamos um diferencial competitivo na operação".

de produto a entender melhor as necessidades desses segmentos e evoluirmos cada vez mais o produto.

Em abril de 2016 a Cobli conseguiu se destacar frente a 190 concorrentes e foi a vencedora de uma das categorias do New Venture Competition, competição que elege negócios inovadores e promissores pelo mundo, promovida pela Universidade de Harvard, nos Estados Unidos. O prêmio, no valor de US$ 50 mil, foi 100% reinvestido no serviço, diz o executivo: "Aplicamos ele para contratações de mais desenvolvedores que aceleraram o ritmo de desenvolvimento do produto".

Mourad conta ainda que, a principal mudança na empresa após o prêmio foi a grande quantidade de empresas que entraram em contato buscando participar de projetos de inovação em logística. "Essa nova base de parceiros interessados em construir sistemas mais eficientes nos ajudou muito a criar novas maneiras de aumentar eficiência como projetos de manutenção preditiva e redução do consumo de combustível devido à melhora do modo de condução. Esse projetos já salvaram cerca de 7 milhões de reais este ano para nossos parceiros", diz.

Recentemente, a Cobli recebeu incentivo à pesquisa no valor de mais de R$ 1 milhão da Fapesp, Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo, e com o dinheiro pretende melhorar a segurança no trânsito e adaptá-lo para problemas recorrentes do setor, como a detecção do uso de entorpecentes, celular ao volante e direção sob sonolência.

BATERIA MOURA TRAÇÃO.
UMA MÁQUINA DE PRODUTIVIDADE.

A Bateria Moura Tração é a parceira ideal para quem quer aumentar a produtividade. Isso porque oferece mais ciclos e gera até o dobro de energia. Por ter uma placa plana, é mais robusta, requer menos manutenção e passa menos tempo parada. Escolha o melhor custo x benefício. Escolha Moura Tração.

AMPLA

CONHEÇA A REDE DE SERVIÇOS MOURA.

Uma estrutura completa que oferece venda, locação, prestação de serviços e assistência técnica de baterias tracionárias. Ou seja, um pacote completo que atende todas as necessidades que o seu negócio possui.

Um trabalho baseado no know-how do Grupo Moura, que atua há 60 anos no mercado e oferece o cuidado que a energia do seu negócio precisa. Conte com um verdadeiro time de peritos de fábrica.

CENTRAL DE ATENDIMENTO MOURA:
0800 701 2021
www.mouratracao.com.br

MOURA

CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS FORA DA GRANDE SP CUSTAM ATÉ 41% MENOS, DIZ ESTUDO

Cidades como Ribeirão Preto, Vale do Paraíba, Piracicaba, Sorocaba e Campinas estão realizando operações entre 18% e 41% abaixo do valor transacionado na capital do estado.

A crise econômica que atingiu o país nos últimos anos vem estimulando as empresas de diversos segmentos a procurarem alternativas para diminuição de custo fixos em suas operações para reduzir os impactos financeiros causados pela instabilidade política e econômica instaurada. E com isso, crescemOS questionamentos quanto ao custo de uma operação logística concentrada na capital de São Paulo em comparação com cidades do interior que, em sua maioria, oferecem preços mais atraentes nos custos de locação de condomínios logísticos, defende o CEO da SiiLA Brasil, Giancarlo Nicastro.

Frente a este cenário, a SiiLA - plataforma de informações especializada em inteligência e análises para o mercado imobiliário comercial - realizou um estudo comparativo

Foto: Divulgação

"Enquanto o valor transacionado cai conforme aumenta a distância da capital, a média da taxa de vacância das regiões localizadas no raio acima de 80 km de São Paulo está bem acima das regiões mais centralizadas"

Giancarlo Nicastro, CEO da SiiLA Brasil

entre os custos de operação nas duas realidades, trazendo ao mercado uma análise baseada em dados realísticos que estão sendo praticados no mercado. Essa análise serve como um suporte para as empresas na hora de tomar a melhor decisão.

Segundo dados da SiiLA, hoje, o mercado paulista de condomínios logísticos possui o estoque total de 6.664.000 m² de imóveis de alto padrão (Classe A+ e A). Dos empreendimentos entregues no último ano (do terceiro trimestre de 2016 até o segundo trimestre de 2017), apenas 21% deste novo estoque está localizado em um raio acima 80 quilômetros da capital. Nestas regiões, as entregas somaram 135.900 m² de novo estoque. A absorção bruta (índice que consolida toda a nova área locada no período) foi de 167.100 m². Já nas regiões localizadas até 80 quilômetros da capital paulista, foram 506.200 m² de novo estoque entregue, e a absorção bruta foi de 569 mil m².

"Nossa pesquisa identificou que as regiões mais afastadas da capital, como Ribeirão Preto (316km distante da capital), Vale do Paraíba (160km), Piracicaba (158km), Sorocaba (101km) e Campinas (98km), estão realizando transações na faixa entre 18% a 41% abaixo do valor transacionado na capital do estado", afirma Nicastro.

Para entender os custos praticados nas locações realizadas na capital e no interior do estado, as regiões mais afastadas, a economia na locação está na faixa de R$0,02/m² a R$0,07/m² por quilômetros de distância de São Paulo, considerando o valor de aluguel transacionado.

"Para as regiões mais próximas, há algumas localidades que, após quedas sucessivas em valores pedidos, chegam a atingir a faixa entre R$0,02/m² a R$0,12/m² na economia do valor locado por quilômetro de distância de São Paulo. Importante observar que regiões como Atibaia, Barueri e Embu, possuem valor de condomínio cerca de 25% acima da média do estado, com R$3,77/m², R$ 3,71/m², R$3,58/m² respectivamente", diz.

Ainda segundo o estudo da SiiLA, enquanto o valor transacionado cai conforme aumenta a distância da capital, a média da taxa de vacância das regiões localizadas no raio acima de 80 km de São Paulo está bem acima das regiões mais centralizadas. Nas regiões acima do raio de 80km é de 41,21%, enquanto das regiões abaixo do raio, a média da taxa é de 26,58%.

Para o estudo do mercado industrial, a SiiLA Brasil mapeou 13 regiões no Estado de São Paulo: São Paulo (capital); Grande ABC (19km); Guarulhos (21km); Embu (30km); Barueri (33km); Cajamar (45km); Jundiaí (57km); Atibaia (66km); Campinas (98km); Sorocaba (101km); Piracicaba (158km); Vale do Paraíba (160 km) e Ribeirão Preto (316km).

"Esta análise das informações de mercado é essencial para mostrar que o nosso setor deve estar devidamente munido de dados precisos, como valores de transações, tanto nas capitais quanto nas regiões mais afastadas, principalmente considerando que, em São Paulo, o cenário deve expandir mais de 3 milhões de metros quadrados só em condomínios de alto padrão, até o final de 2020", conclui Nicastro.

A FORÇA QUE IMPULSIONA E DISTRIBUI RESULTADOS.

A SEC POWER conta com excelentes soluções em baterias tracionarias para o seu negócio.

Desenvolvidas para uso extremo em veículos elétricos, sua aplicação é ideal para proporcionar melhor tração à sua empilhadeira, palheteira, lavadora, plataforma elevatória, etc. Prefira os produtos com tecnologia e confiabilidade!

Confie em quem mais conhece do assunto.

secpower.com.br

Av. Engenheiro Eusébio Stevaux, 1276
Jurubatuba, CEP 04696-000
São Paulo - SP
contato@secpower.com.br
Tel: +55 11 5541-5120

secpower®
ENERGIA CONFIÁVEL.

PAINEL LOGÍSTICO APRESENTA, NA ÍNTEGRA, O RELATÓRIO DE MERCADO INDUSTRIAL E LOGÍSTICO DO SEGUNDO TRIMESTRE DA ENGEBANC

Leve melhora indica segundo semestre positivo em 2017. Com quase quatro milhões de m² vagos, proprietários buscam formas de aumentar a atividade no setor.

Nos últimos dois anos, o crescimento da demanda do mercado industrial e logístico vem apresentando quedas. Mesmo com o balanço do primeiro semestre de 2017 indicando uma retração, o resultado positivo do segundo trimestre é um indicativo de que a segunda metade do ano pode ser mais animadora. A demanda cresceu 106 mil m² em âmbito nacional e sabe-se que é latente para diversas atividades, entretanto, o humor e a desconfiança com o futuro fazem com que os tomadores de decisão posterguem a evolução de certos negócios.

É notório que já há algum tempo proprietários e desenvolvedores não aumentam nominalmente os preços de locação dos imóveis. Atualmente, a média nacional está em R$ 19,31/m²/mês, próximo ao valor nominal que se praticava neste mercado em meados de 2012. Este movimento reflete os efeitos da crise política e econômica que impactou diretamente o mercado industrial e logístico. Outro indicativo de melhora é a absorção bruta trimestral, que aumentou 55% em relação ao trimestre passado, totalizando 259 mil m² alugados.

Com exceção dos estados de Santa Catarina e Ceará, que apresentaram um volume desocupado maior do que o ocupado, todos os demais encerraram o trimestre de forma positiva. Minas Gerais se recuperou após dois trimestres de resultados negativos e Amazonas teve seu melhor desempenho desde o 1T13. Neste momento as concessões ocorrem de forma bem

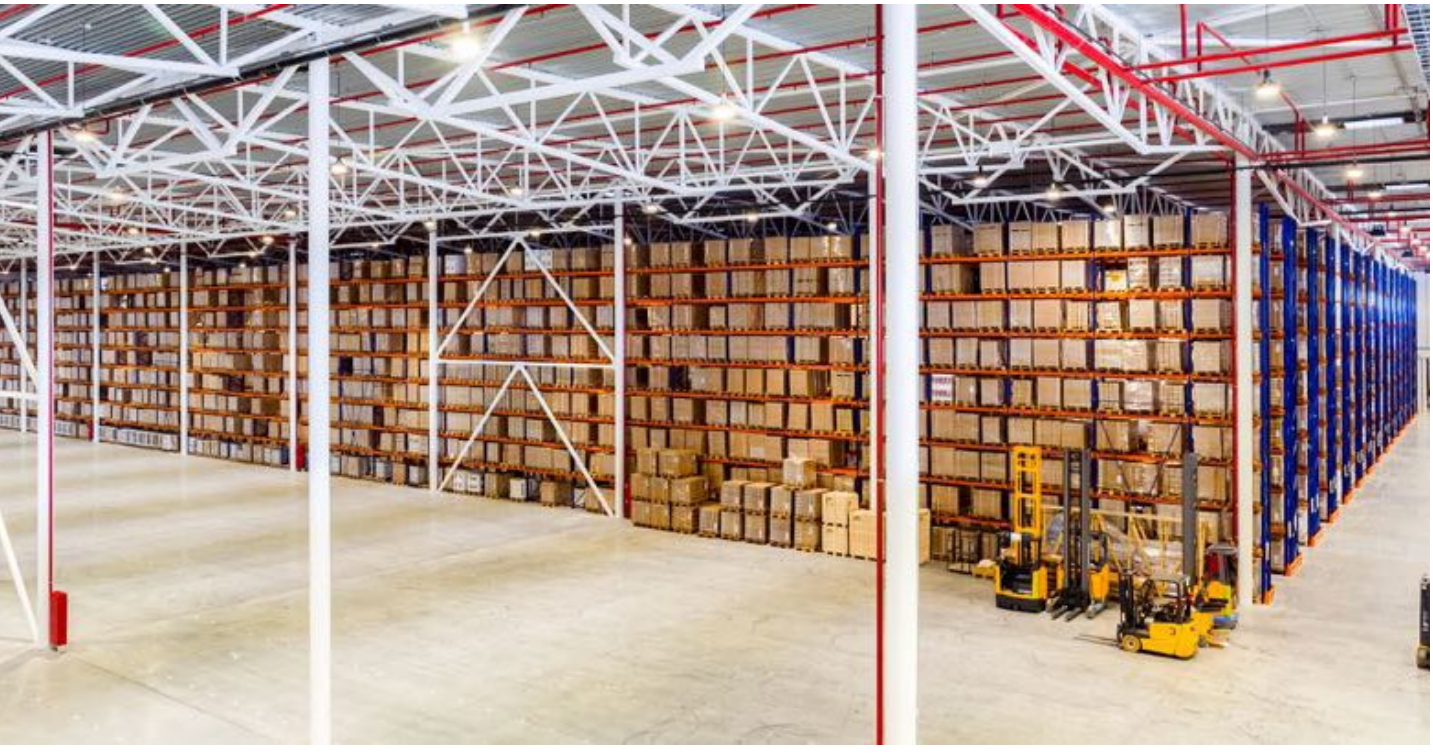
mais tímida e alguns proprietários já sinalizam a intenção de desenvolver nas regiões mais líquidas e com maior potencial de demanda.

O novo estoque do segundo trimestre foi de 304 mil m² sendo 71% em São Paulo e 29% no Paraná. Dessa área, apenas 8,4% ingressaram ao mercado pré-locados. Atualmente há cerca de 170 mil m² que estão prontos e sem habite-se ou em fase final de obra. Estes imóveis deverão ingressar no mercado já no próximo trimestre.

O novo estoque nacional impactou a taxa de disponibilidade que encerrou o trimestre em 27,3%, aumento de 0,9 pp em relação ao trimestre passado. Este patamar deve se sustentar ou sofrer leve variação em função das entregas previstas para o segundo semestre, que pode atingir até 500 mil m².

A média da absorção líquida dos últimos oito trimestres é de 108 mil m², o que significa que quase sempre o volume que ingressa ao mercado como novo estoque é maior do que o crescimento da demanda trimestral. Atualmente, esse efeito afeta o segmento modular e o segmento big box/bulk de maneira muito semelhante já que a disponibilidade é praticamente a mesma.

A busca por condições comerciais mais atrativas e não necessariamente por ativos mais novos e com especificações técnicas melhores, o chamado flight-to-price (FTP), continua a todo vapor. Em 12 meses o preço médio pedido nominal diminuiu 3,6%, mas sabe-se que na prática, a diferença do preço pedido e do efetivo pode alcançar até 30% dependendo do imóvel e região. Neste ano percebe-se um movimento de migração de espaços maiores para menores com mais força. Essas diminuições estão favorecendo uma recuperação do mercado modular, que no passado foi precursor do movimento flight-to-quality e agora passa por um momento inverso.



São Paulo - Com uma absorção bruta de 169 mil m², o estado de São Paulo respondeu por 65% do volume alugado no país no segundo trimestre. Sorocaba, Jundiaí e Barueri foram os três submercados que tiveram o maior volume de área ocupada, com participação de 20%, 17% e 15% respectivamente. Cajamar e Guarulhos, dois dos submercados mais líquidos dos últimos anos, tiveram um desempenho mais tímido em 2017. As entregas concentraram-se no Grande ABC com o condomínio Centro Logístico Imigrantes, em Guarulhos com o TRX Guarulhos, e Cotia-Embu com o empreendimento GR Régis.

Analisando pela ótica da absorção líquida, que mede o crescimento real do mercado, Sorocaba com 34 mil m², Campinas com 22 mil m² e Capital com 16 mil m² apresentaram os melhores desempenhos. Jundiaí apresentou um bom volume alugado, mas está com o saldo negativo em 40 mil m² em função de reduções de espaço e de devoluções de dois operadores logísticos. Este foi o submercado com maior impacto negativo em âmbito nacional.

A taxa de disponibilidade no estado subiu de 29,3% para 30,5% e mantém tendência de alta já comentada nos relatórios anteriores. Como o mercado tem tido um crescimento mais baixo, é esperado que a taxa de disponibilidade demore a cair. Por outro lado, isto colabora para que a flexibilidade comercial mantenha-se por mais tempo.

Este é o patamar de vacância mais elevado registrado pela área de Inteligência de Mercado da ENGEBANC REAL ESTATE desde o início dos monitoramentos. Nominalmente, o preço médio pedido ficou estável em relação ao primeiro trimestre. Barueri teve uma diminuição considerável de 11,6% em decorrência da locação de áreas mais caras, devolução de áreas mais baratas e ajustes realizados por alguns proprietários.

Com a diminuição dos espaços ocupados pelos operadores logísticos, os maiores tomadores de área do segmento, os preços tendem a ficar mais voláteis. Outro ponto a ser analisado é que em diversas operações há um aproveitamento para sublocação do espaço ocioso, sejam operações terceirizadas ou próprias.

Embora tenha havido uma pequena melhora no 2T17 em comparação ao 1T17, o mercado fluminense vive seu momento mais singular desde o início dos monitoramentos pela ENGEBANC REAL ESTATE. Com apenas 25 mil m² alugados e 114 mil m² devolvidos, o Rio conta com o maior saldo negativo semestral dentre todos os estados brasileiros. O novo estoque está em ritmo forte de diminuição, dado os 81 mil m² entregues nos últimos doze meses em comparação aos 362 mil m² entregues nos doze meses anteriores.

Como a atividade econômica no Rio piorou muito nos últimos tempos, o segmento de logística /distribuição é um dos primeiros a sentir os efeitos negativos. Quase a totalidade dos desenvolvedores frearam novos projetos e têm focado seus esforços na diminuição da disponibilidade. Isso pode ser encarado de forma positiva, pois se as premissas de mercado atuais se mantiverem, pode-se ter um movimento de redução da disponibilidade iniciando neste segundo semestre até 2018.

Hoje existem duas situações muito bem definidas no Rio no que diz respeito à disponibilidade: Washington Luis e Queimados-Seropédica. A primeira, submercado prime fluminense, viu sua vacância sair de uma média de 6,4% em 2015 para 39,6% em 2017. Além dos mais de 200 mil m² entregues desde 2015, a região foi impactada pela devolução de espaços modulares de empresas transportadoras e outras pequenas operações logísticas.

Queimados-Seropédica, submercado que praticamente não existia há pouco mais de dois anos, tem sofrido não somente pelo efeito de uma demanda menor do mercado, mas também porque algumas empresas enxergam sua localização como distante (apesar da proximidade com o Arco Metropolitano).

O preço pedido no Rio caiu 7,6% em relação ao primeiro trimestre e foi impactado por dois submercados: Dutra, com redução de 7,3% e Washington Luis com 9,3%. Alguns investidores da região, afirmaram para ENGEBANC REAL ESTATE que só darão prosseguimento a emissão do habite- se caso haja uma empresa âncora no empreendimento. Por outro lado, este pequeno crescimento registrado no trimestre gera uma esperança de melhora para o mercado do Rio.

RENEGOCIAR O CONTRATO ?
OU **MUDANÇA DE ENDEREÇO** ?

Faça um diagnóstico gratuito dos custos de locação de galpões da sua empresa.
Consulte nossos especialistas: industrial@engebanc.com.br

A ENGEBANC conta com uma equipe de consultoria e comercialização especializada em prover serviços de alto valor agregado para nossos clientes, dando suporte às suas decisões estratégicas no setor imobiliário e de construção civil, tais como: pesquisa de mercado, avaliação de imóveis, estudos de vocação, comercialização de propriedades, gestão de facilities e property, gestão e execução de manutenção,gerenciamento/fiscalização de obras e avaliações.

Acompanhe a ENGEBANC *REAL ESTATE*

www.engebanc.com.br

+55 11 3039 3500 **CRECI: 27.601-J**

ENGEBANC
REAL ESTATE

A VEZ DAS EMPILHADEIRAS ELÉTRICAS

No Brasil 50% das empilhadeiras em operação são elétricas, mas no resto do mundo este percentual já é bem superior

"Mesmo tendo valor de aquisição mais alto, a empilhadeira elétrica se paga em pouco tempo por conta do baixo custo operacional e os empresários brasileiros estão percebendo isto." A afirmação é do gerente de marketing da Crown no Brasil, Rafael Arroyo. Segundo o executivo, é grande o número de empresas que vêm optando pelos modelos elétricos em detrimento das empilhadeiras movidas a combustão.

"Uma empilhadeira elétrica, além do fator ecológico já que não há emissão de gases, tem maior autonomia e custo operacional bem inferior. Mesmo tendo valor de aquisição mais alto, a empilhadeira elétrica paga-se em pouco tempo devido ao baixo custo operacional e os empresários brasileiros estão percebendo isso", afirma.

Atualmente, 50% das empilhadeiras em operação no país são elétricas, mas em todo mundo o percentual já é superior: 70% nos Estados Unidos, 80% na Europa e 98% no Japão. Apesar dos investimentos constantes em logística nos últimos anos, o Brasil ainda tem um mercado potencial de movimentação de carga muito grande. Se no Japão, a média é de uma empilhadeira para quatro habitantes e, nos Estados Unidos, uma para cada 20, aqui as estatísticas apontam uma empilhadeira para cada 40 mil pessoas. "O que significa que muitas empresas ainda não usam equipamentos apropriados para a movimentação de materiais", lembra.

"O varejo, por exemplo, já detém uma dominância muito grande de equipamentos elétricos, da ordem de 80%. Esses números coincidem com o fato de o setor demandar aumento de eficiência e redução de custos. O segmento já entrou em um momento de ampliar continuamente suas buscas por maior automatização", conta o gerente de suporte ao Produto da Crown, Gustavo Poletto.

Empihadeira Pantográfica Série RM 6000 da Crown

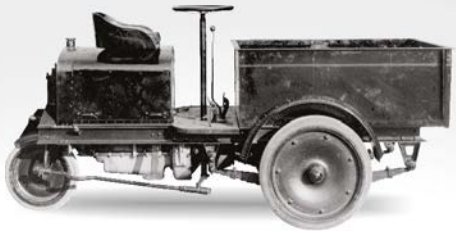
Empihadeira Elétrica GEX 40/45/50 da Clark Empilhadeiras

A Crown, como uma empresa fabricante reconhecida por sua tecnologia, está sempre buscando trazer ao Brasil as mais recentes inovações mundiais, que permitem soluções com foco na redução do custo de propriedade. Um exemplo disso, diz Poletto, são as empilhadeiras pantográficas Série RM 6000, com monomastro que permite a maior velocidade de subida e descida do setor, tecnologias QuickPick para seleção de pedidos, aumentando a produtividade e reduzindo a fadiga do operador e InfoLink, sistema wireless de gerenciamento de frota oferecendo ganhos nas tomadas de decisão e informações em tempo real.

Clark - Quem também defende e acredita no crescimento das vendas de empilhadeiras elétricas é o coordenador de Vendas da Clark Empilhadeiras, Andersen Torres. "Não se trata apenas da realidade da logística brasileira, mas de uma tendência de mais de 10 anos da Europa e da Ásia. Os números destes continentes são de, em média, 40% máquinas GLP e diesel (na sua maioria acima de sete toneladas) e 65% máquinas elétricas. Além disso, o esforço mundial para a diminuição de gás carbônico e o incentivo ao uso de energia limpa, sendo ele como crédito de carbono ou outros incentivos, só cresce", defende.

Torres diz ter plena convicção de que o Brasil alcançará o cenário europeu. "A tendência é que tenhamos cada vez mais empilhadeiras elétricas entrando nas operações brasileiras e, tendo em vista isso, temos um completo portfólio de máquinas elétricas já bem pulverizado em vários setores da logística do país", finaliza.

Há 100 anos, revolucionamos o mundo inventando a empilhadeira



Conheça as empilhadeiras elétricas CLARK

EPX 16 - 30
1.600 a 3.000 kg
Contrabalançada elétrica

SRX16
1.600 kg
Empilhadeira retrátil

PSX16
1.600 kg
Transpaleteira com torre

PPX20/PPXS20
2.000 kg
Transpaleteira elétrica

www.clarkempilhadeiras.com.br | (19) 3856.9098

CLARKMHCBR ClarkEmpilhadeiras

CLARK
THE FORKLIFT

QUAIS OS NOVOS DESAFIOS DA LOGÍSTICA DE VAREJO?

Eles vão além do aumento da eficiência, redução de custos e da criação de vantagens competitivas. É preciso ter padronização de ponto a ponto, planejamento contínuo e maior poder de reação às mudanças em meios de produção e de consumo. É a logística 4.0 marcando presença no setor varejista.

Já passou o tempo em que profissionais de diferentes setores econômicos associavam a logística exclusivamente ao transporte de cargas e produtos, quando na verdade uma gestão eficiente engloba um fluxo muito mais completo. Assim como acontece em outras indústrias, a varejista está incansavelmente implementando soluções logísticas que otimizem as operações e aperfeiçoem as relações com seus consumidores. Com o avanço da tecnologia e um mercado exigente, desenham-se novas provocações e o que poderia ser um questionamento antigo e recorrente ganha novos ares: quais são os desafios da logística de varejo?

Ganho de produtividade era, é e sempre será um resultado a ser perseguido. "O mercado mostra-se cada vez mais competitivo e as empresas necessitam de melhorias na estruturação de seus centros de distribuição para atender os clientes. Sem dúvida, hoje, a movimentação logística no varejo é uma preocupação e um dos principais desafios deste setor é ter dentro da sua cadeia logística as melhores soluções de produtividade. Hoje, produtividade na movimentação logística significa redução dos valores de movimentação no seu custo total e que impactam diretamente no cliente final", ressalta o coordenador de Vendas da Clark Empilhadeiras , Andersen Torres.

Para a gerente de vendas da Unidade de Negócios Carregadores de Baterias da Fronius, Mariana Kroker, o grande desafio é a logística 4.0. "Percebemos que a velocidade da

Foto: Divulgação

"Independente de qual seja o varejista, a logística deste tipo de cliente requer uma solução de ponta a ponta, ou seja, do recebimento e descarregamento de seus caminhões, armazenagem interna, transporte interno e despacho"

Andersen Torres, Clark Empilhadeiras

combinação na cadeia de abastecimento tem aumentado e deverá tornar-se muito mais rápida e com ciclos cada vez mais curtos. A futura vantagem competitiva das redes de fornecimento e das empresas envolvidas nelas, provavelmente, será determinada pelo grau de flexibilidade, bem como o planejamento contínuo e a reação mais rápida às mudanças em meios de produção e de consumo. E é aqui que entra a logística 4.0".

O momento 4.0 da logística não é tendência, é factual, é agora, é a realidade batendo na porta das empresas. Trata-se de uma logística inteligente, conectada, tecnológica e, claro, muito rápida.

Para dominar o mercado e estar à frente da concorrência os varejistas precisam investir não só em novas soluções logísticas dotadas de tecnologia de ponta, mas também no desenvolvimento de profissionais que saibam

"Percebemos que a velocidade da combinação entre a cadeia de abastecimento tem aumentado e deverá tornar-se muito mais rápida e de curto ciclo. A futura vantagem competitiva das redes de fornecimento e das empresas envolvidas nelas, provavelmente, será determinada pela capacidade de flexibilidade, bem como planejamento contínuo e reação mais rápida às mudanças em meios de produção e de consumo. E é aqui que entra a logística 4.0"

Mariana Kroker, da Fronius

receber, analisar e agir rapidamente frente a um grande volume de informações. É a potencialização dos resultados por meio do Big Data e do Cloud Computing.

"O modelo de gestão logística 4.0 reduz a perda de ativos, pois se conhecem os problemas dos produtos em tempo para encontrar uma solução; gera economia de custos de combustível, ao tornar imprescindível a otimização de rotas de frota e o monitorando as condições de tráfego; identifica melhor a visão do usuário, com sensores incorporados fornecendo visibilidade sobre o comportamento do cliente e uso do produto; cria eficiência de frotas, reduzindo as redundâncias; assim como, oferece o melhor gerenciamento do estoque do armazém, com o

monitoramento de inventários em situações de peças fora do estoque", explica Mariana.

A presença da tecnologia digital cria uma série de oportunidades, mas também traz grandes desafios para o varejo, afirma a executiva da Fronius. "Somos cada vez mais ambivalentes. A alta conectividade, o fácil acesso às informações e a proximidade com a tecnologia móvel vêm moldando um perfil impaciente e acelerado de clientes finais para o setor de varejo. Seja para monitorar os padrões de consumo dos clientes, controlar a operação logística, comprar com mais precisão ou reduzir gastos operacionais".

De acordo com Mariana, a tecnologia já não é apenas um diferencial competitivo importante, mas, sim, condição quase obrigatória para a eficiência desse setor. "Saber empregar os inúmeros dispositivos e ferramentas existentes de maneira eficiente para melhorar o desempenho e alavancar resultados será um dos desafios do varejo em 2017. A Fronius está em sintonia com essa nova tendência, focada mais na Logística 4.0", destaca.

Outro desafio apontado pelo gerente de suporte ao Produto da Crown, Gustavo Poletto é a criação de padrões. "A padronização de ponto a ponto, da fabricação do produto à entrega ao consumidor final, principalmente em relação às normatizações, especificações técnicas e diferenças e defasagens tecnológicas em distintas regiões", diz.

Investir no design correto dos centros de distribuição é outra tendência que impactará a indústria varejista. As empresas estão desco-

BTR

MG·SP

VOCÊ CUIDA DA MOVIMENTAÇÃO!

NÓS CUIDAMOS DA ENERGIA DESTE MOVIMENTO!

PowerBatt

battery life extender

BTR TRACIONAMA 20 ANOS inovando BRASIL

Eco Batt

ACQUA Batt

ECOLOGICAMENTE CORRETO

www.btrminas.com.br | +55 31 3428-4077

brindo que, além dos equipamentos adequados para a operação em armazéns, é preciso também contar com o design correto dos centros de distribuição. Todos os aspectos trabalham juntos para que se possa atingir níveis máximos de produtividade, segurança e eficiência. Operação otimizada e eficiência do armazém significam aumento de produção e menos ociosidade.

"Um armazém totalmente otimizado e uma solução em empilhadeiras traz vantagens claras para a operação. E nós ajudamos os clientes com isso, a olhar o design do armazém, verificar se o espaço está sendo usado de maneira eficiente, o que pode ser mudado e como tirar o máximo de proveito do espaço, aumentando a produtividade e reduzindo os custos", lembra Rafael Arroyo, gerente de Marketing da Crown no Brasil.

Segundo ele, equivocadamente muitos pensam que só a escolha dos equipamentos de movimentação é que determina a qualidade da operação, mas esquecem que quando o espaço não está bem aproveitado, ou não foi bem planejado, a empilhadeira, por exemplo, não terá a melhor performance.

De olho no varejo

Os números atuais do varejo já não são mais os mesmos dos tempos áureos de euforia de 2012, quando os incentivos do governo ao consumo empurravam o bom desempenho do comércio, que naquele ano, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), registrou alta de 8,9% entre janeiro e novembro.

Mas mesmo frente a crise instaurada no país, o desempenho do comércio varejista vem surpreendendo os economistas, muito

"O setor varejista, historicamente, impõe diversos desafios aos fabricantes de equipamentos de movimentação de materiais, pois busca continuamente a otimização de espaço, combinada com flexibilidade de equipamentos, tempo de resposta e redução dos custos logísticos"

Gustavo Poletto, da Crown

devido à queda da inflação, aos juros menores e por conta do saque das contas inativas do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço). As vendas vêm subindo e empurrando o PIB (Produto Interno Bruto).

Fornecedores de produtos e serviços logísticos para as indústrias têm no varejo um segmento da indústria muito desafiador, mas também estratégico para os seus negócios, caso da Crown Equipment Corporation, uma das maiores empresas do mundo em movimentação de materiais e detentora de uma ampla gama de empilhadeiras, bem como de tecnologias de automação e gestão de frotas. Com sede New Bremen, Ohio, Estados Unidos, a empresa tem escritórios regionais na Austrália, China, Alemanha e Cingapura, e uma filial no Brasil.

"O setor varejista, historicamente, impõe diversos desafios aos fabricantes de

equipamentos de movimentação de materiais, pois busca continuamente a otimização de espaço, combinada com flexibilidade de equipamentos, tempo de resposta e redução dos custos logísticos. Consequentemente, observamos no segmento a utilização modelos de empilhadeiras retráteis, empilhadeiras contrabalançadas elétricas e transpaleteiras. Justamente por serem equipamentos multi-tarefas, de fácil uso e aplicação em toda e qualquer demanda do mercado varejista", conta o gerente de suporte ao Produto da Crown, Gustavo Poletto.

Outra companhia que desenvolve, através de distribuidores, clientes do setor varejista é a Clark Empilhadeiras, subsidiária da Clark Material Handling International, detentora da marca e produtos Clark, e responsável pela venda de equipamentos da marca no Brasil. Com sede na cidade de Vinhedo, São Paulo, a Clark está presente no Brasil desde 1958 e tem operações de vendas de máquinas e uma rede de distribuidores. A empresa tem um portfólio completo, incluindo soluções das mais complexas, que contêm uma enorme gama de máquinas elétricas recém lançadas no país.

"Independente de qual seja o varejista, a logística deste tipo de cliente requer uma solução ponta a ponta, ou seja, do recebimento e descarregamento de seus caminhões, armazenagem interna, transporte interno e despacho. O varejista conta com equipamentos que vão desde empilhadeiras contrabalançada GLP ou elétrica, peleterias horizontais e com torre, para transporte armazenagem interna, empilhadeiras retráteis e selecionadoras de pedidos para armazenamento em grandes alturas e picking", comenta coordenador de Vendas da Clark Empilhadeiras, Andersen Torres.

Foto: Divulgação Via Varejo

Não diferente da Clark e da Crown, a austríaca Fronius International, com sede em Pettenbach e outras unidades situadas em Wels, Thalheim, Steinhaus e Sattledt e presença no Brasil, de dois anos para cá, registrou crescimento de clientes varejistas. A empresa, há 60 anos, é pioneira em desenvolver novos carregadores e pesquisas para soluções inovadoras em baterias de tração. produtos e serviços capazes de garantir economia e praticidade aos clientes de intralogística.

Segundo a gerente de vendas da Unidade de Negócios Carregadores de Baterias, Mariana Kroker, cinco das empresas listadas pela Revista Exame como TOP 10 do setor são clientes Fronius. "Se pensarmos que estamos atuando no mercado brasileiro há sete anos, esse número é extremamente significativo", destaca.

Ela afirma ainda que, apesar da forte crise instalada no país, a Fronius terá em 2017 melhor ano da história dessa Unidade de Negócios. "A Fronius foi contemplada por um ano muito importante. Foram fechados dois importantes projetos com dois grandes varejistas de São Paulo, somando 1.600 carregadores no total, ampliando nossa atuação no mercado. Estas negociações nos colocaram em uma posição de grande preferência e confiança nesse mercado varejista".

A Fronius dispõe do Cool Battery Guide Easy, um sistema de gerenciamento que pode ser conectado em até 30 carregadores, eliminando a presença de tantas pessoas dentro da sala de bateria, pois o sistema se autogerencia. É possível otimizar a quantidade de baterias e cicla-las por igual. Com este sistema é possível diminuir o fator humano, que é suscetível a erros como por exemplo, muitas vezes o indivíduo acaba usando três vezes a mesma bateria, sendo que já existe uma bateria pronta há cinco dias. Ou seja, ele acaba pegando a bateria que está na sua frente pois é mais prático, deixando as outras de lado.

Com este novo sistema, locadoras que, por exemplo, fecham contratos apertados com baterias e que necessitam durar pelo menos dois anos, podem seguramente confiar que elas irão durar o tempo necessário, pois a ciclagem será autogerenciada por este sistema inteligente, ou seja, sem intervenção humana. Fora isso, é possível trabalhar em três turnos com 1.7 bateria (ou seja, menos de duas baterias para três turnos. Hoje por conta do aquecimento da bateria no carregamento é necessário que tenha uma bateria por turno, ou seja, três baterias além das reservas. Com o sistema da Fronius são necessárias apenas duas baterias, porque não é possível 1.7 de bateria)

O sistema Switch Box será lançado na MoviMat e é um grande aliado das empresas e locadoras que possuem muitas baterias e que, em períodos de paradas logísticas mais longas ou retornos de baterias de contratos, perdem milhões em baterias com descarga profunda, pela falta de uso. Esse sistema usa apenas um carregador, ligado a 10 baterias que as mantêm sempre carregadas, evitando prejuízos e aumentando a disponibilidade rápida de uma bateria.

Será apresentado também o monitoramento e tecnologia aplicada a carga. Curvas de cargas inteligentes, que fazem a leitura da resistência da bateria antes de carregá-la para enviar apenas o que precisa. Respeito máximo a essa bateria, com mínimo aquecimento, garantem a vida útil deste consumível importante dentro da sala de bateria, que para o cliente ou locador, quanto maior for sua durabilidade, melhor.

Isto muda sua Logística

CHEP
A Brambles Company

Há mais de 70 anos, o pool de paletes azuis da CHEP oferece soluções para cadeias de suprimento ao redor do mundo.

Estamos no coração do supply chain de milhares delas, como aqui no Brasil, onde vamos completar 20 anos.

Nós transformamos as dificuldades de quem tinha de administrar parques próprios de paletes brancos em eficiência, redução de custo, eliminação de danos aos produtos, sustentabilidade total nas movimentações...

Na verdade, fazemos problemas virar oportunidades, até porque uma parte importante de nossa atuação é entender a cadeia de suprimento do cliente. E é aí, nesse envolvimento, que surgem a maioria das melhores soluções que encontramos.

Na CHEP, o descarte é zero, pois no pool de paletes azuis a logística reversa também fica por nossa conta.

Onde tem paletes, tem de ter pool da CHEP. Venha para o nosso azul.

Isso vai mudar sua logística, você vai ver!

11 3371-0333 **www.chep.com** chep.brasil@chep.com

MUDANDO JUNTOS
A CADEIA DE SUPRIMENTO
SOLUÇÕES CHEP

A COMBILIFT E SEU PAPEL NO VAREJO ELETRÔNICO

Por Rafael Kessler, diretor comercial da Combilift

Com a expansão do varejo eletrônico, ocorre um fenômeno não só no Brasil, mas em todo mundo, de capilarização da distribuição, ou seja, o produto chega à casa do cliente de maneira distinta à forma tradicional do cliente ir até a loja. Ganha força o conceito do Omnichannel, onde estas estruturas (física e virtual) se fundem, criando uma experiência personalizada de consumo através de todos os canais de distribuição e meios que a empresa tem de interagir e entregar os produtos ao consumidor, agregando outros elos na cadeia de abastecimento. O processo é complexo, pois precisa assegurar que o produto possa ser expedido de qualquer lugar e coletado pelo próprio consumidor ao mesmo custo que o tivesse comprado localmente, desafiando os elos da cadeia a ter uma estrutura enxuta, dotada de soluções adequadas para manutenção de estoque em locais remotos e agilidade na preparação de pedidos que consiga atender à rapidez que o cliente espera na entrega.

E o que isto representa de oportunidade e qual é o desafio que surge?

A forma tradicional de manter o inventário nas grandes cadeias de varejo regionais passa para a substituição da venda por grandes cadeias de B2C, com suas estratégias de venda pela Internet e expansão do conceito de Omnichannel, com o desenvolvimento de parceiros regionais e locais de distribuição que fazem a entrega até a última porta no interior do Brasil, atendendo a esta nova demanda e, por vezes, substituindo com mais eficiência uma atividade anteriormente desenvolvida pelos Correios.

A chave neste processo é identificar parceiros nas pequenas localidades e integrá-los às redes nacionais, estabelecendo formas de rastreamento e gerenciamento das entregas, orientando e qualificando estes parceiros, que anteriormente transportavam cargas maiores e, em sua maior parte, no B2B. Este é o grande desafio a vencer, estabelecer o B2C em uma capilaridade muito complexa e com dificuldades de comunicação.

O próximo passo neste processo será o estabelecimento de estoques reguladores para os itens de maior movimentação, o que vai demandar soluções para melhorar o aproveitamento de áreas de movimentação de cargas, hoje essencialmente com características de cross-docking que passam a exigir a opção da estocagem de itens, utilizando a armazenagem vertical. Isto é uma revolução para empresas que tradicionalmente são entrepostos, servindo apenas para consolidar e distribuir cargas. Neste aspecto, em breve será necessário apresentar a estes novos usuários, catapultados de sua mera categoria de transportadores à de operadores de depósitos de pequeno porte, soluções inteligentes, versáteis e de baixo custo de operação de movimentação dos produtos que vão manter em estoque para dar suporte à nova modalidade de distribuição.

Quando se analisa o projeto de um centro de distribuição em fase de construção ou mesmo construído, é imperativo contemplar as diferentes necessidades de estocagem e movimentação das empresas de forma a propor uma solução confiável, testada, com retorno de produtividade, de ganho de espaço (importantíssimo considerar nos dias atuais) e segurança na operação mas que, principalmente, que justifique o investimento. A Combilift tem, dentro deste contexto de mudanças na forma de distribuir produtos que ganha força em todo o mundo trazendo novas atividades a elos da cadeia de abastecimento que antes eram coadjuvantes, conceitos traduzidos em produtos que fazem a diferença nesse período de transição. A empilhadeira articulada compacta Combi AM é uma delas: atende os fatores mais críticos para esta operação por sua versatilidade em operar em qualquer piso e descarregar caminhões em áreas externas, confiável e de manutenção simples, e garante ótima ocupação de espaço, operando em corredores de menos de 2m.

Neste momento de transição, é importante contar com parceiros que possam orientar a avaliação de alternativas e proporcionar a tomada de decisões em aspectos que podem ter impacto sobre o desempenho dos processos logísticos e mais que isso, que possam dar suporte à nova realidade operacional. O ideal é ter parceiros que estejam atualizados com o que há de mais moderno e que conheçam a fundo as suas demandas, que possam entender que a solução de curto prazo nem sempre é compatível com sua estratégia de longo prazo.

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

Faça um estudo de redução de custo da sua empresa. Fale com a Fronius.

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

O FUTURO DA SEGURANÇA NOS CENTROS DE LOGÍSTICA E DISTRIBUIÇÃO ESTÁ NAS NOVAS TECNOLOGIAS

Por César Leonel, CEO da Gocil

Foto: Paulo Pampolin

Cada vez mais sistemas de segurança são grandes investimentos em diferentes centros de logística e distribuição. A proteção neste segmento é considerada um bem essencial, pensando nos possíveis riscos que o lugar pode sofrer e na complexidade dos espaços responsáveis por armazenar diferentes bens de alto valor.

Em muitos casos isso talvez seja considerado um custo do futuro, mas o crescimento da tecnologia no setor de segurança mostra o quanto pode ser benéfico obter com rapidez e dinamismo dados que previnam riscos.

Diante dessa realidade, a implantação de sistemas integrados em que diferentes dispositivos de segurança são controlados por uma única interface, torna a gestão mais simples e proporciona rapidez com controle estratégico.

Atualmente, uma solução oferecida que atende essa complexidade é o Integras, tecnologia inteligente composta por uma plataforma que integra e gerencia todos os sistemas e dispositivos de segurança antes dispersos.

O Centro Integrado de Comando e Controle (CICC) centraliza o comando das ações e a expertise da Gocil permite definir, junto com o cliente, processos e procedimentos para tomada de decisões, além de orientar as tratativas operacionais.

Por meio da plataforma, é possível interligar LPR (reconhecimento de placas e contêineres), vistoria de veículo, controle de perímetro e rota dentro do pátio, além de gerenciamento remoto de detecção e combate a incêndio.

A partir das políticas organizacionais de cada empresa são criados fluxos e definidos os processos customizados para cada cliente. Aliado a inteligência e execução de procedimentos específicos àquela atividade, o Integras é capaz de gerar um aumento de eficiência operacional.

No setor, o Integras pode atuar, por exemplo, em uma entrega agendada. Um veículo, ao chegar à portaria, tem a placa identificada pelo LPR (License Plate Recognition, ou Reconhecimento de Placa) e o controle de acesso passa a ser feito pelo CICC, que observa tudo por meio de câmeras.

A plataforma ainda consegue integrar diversas tecnologias para atuação nesse segmento, com processos e procedimentos que melhor se adequam a cada atividade, alinhados com os conceitos mais modernos de prevenção de perda.

A ferramenta tem em sua base a tecnologia PSIM (Physical Security Management, ou Plataforma de Segurança Integrada), que faz parte de uma categoria de softwares de classe mundial desenvolvidos com o objetivo de integrar vários dispositivos de segurança, controlados por uma única interface de usuário.

No cenário atual, esses dispositivos e sistemas são providos por diferentes fabricantes e não conversam entre si, operando de forma isolada e desconectados da mão de obra. Com o uso do Integras, a Gocil soluciona esses problemas e assim, se concentra na busca por uma maior eficiência operacional.

A plataforma vem para mudar não somente o conceito do operador, mas de toda a cadeia da operação. Toda a supervisão operacional que está em campo irá trabalhar de forma diferente, dentro de um novo modelo para suportar essa operação conjunta. Para tanto, foram reformulados todo o conceito de seleção, recrutamento e treinamento dos colaboradores, desde o perfil, forma de recrutar, treinamentos comportamentais, técnicos, até a quantidade de horas dos cursos.

A IMPORTÂNCIA DA REGULAÇÃO DO SINISTRO PARA O PROCESSO DE RESSARCIMENTO

Por Vanderlei Moghetti,
gerente de Sinistro de Transporte da Argo Seguros

Atualmente o mercado segurador enfrenta uma fase complicada em relação à precificação do seguro. Uma verdadeira guerra de taxas, tornando, muitas vezes, o resultado da carteira de Seguro de Transportes uma verdadeira odisseia, agravada pela crise e incerteza econômica e política que vivemos em nosso país.

Neste cenário, as seguradoras têm dado um foco especial ao ressarcimento contra o causador do dano, pois possibilita o reequilíbrio do resultado e a saúde da carteira. É nesse momento que o trabalho de regulação do sinistro ganha destaque e o comissário de avarias passa a ter um papel fundamental para o sucesso do ressarcimento.

Em um primeiro momento, logo após a ocorrência do sinistro, o comissário de avarias em conjunto com a seguradora, assume o papel de administrador de crise, sendo responsável pelas primeiras providências e instruções ao segurado e seu trabalho visa mitigar ou minimizar os prejuízos.

Passada a crise inicial (implantada com a ocorrência do sinistro), o trabalho do comissário de avarias precisa ir além da apuração da causa, natureza e extensão dos danos. A seguradora e segurado esperam que a regulação seja completa, com apuração da possibilidade do ressarcimento.

Para isso, o comissário deve ser objetivo. Deve evitar mencionar nos relatórios de regulação palavras como possível, provável ou acredito, para que não torne frágil o argumento da seguradora quando da solicitação do ressarcimento. Toda informação que o comissário mencionar no relatório de regulação, deverá ser comprovado por meio de documentos.

Por exemplo, mencionar no relatório de regulação que, no momento do sinistro, o motorista provavelmente desenvolvia a velocidade acima do limite permitido na rodovia. Tal informação sem comprovação do excesso de velocidade através da apresentação dos discos do tacógrafo ou da informação do excesso

de velocidade no boletim de ocorrência torna frágil o pedido de ressarcimento.

Quando identificado o causador ou causa do sinistro, o comissário de avarias deve instruir o processo de regulação com documentos legíveis que capacitem um pedido de ressarcimento. O ideal é que todos os documentos sejam colhidos antes da conclusão do relatório de regulação e pagamento da indenização.

Para os sinistros mais complexos, o comissário de avarias (com a autorização da seguradora) poderá, se necessário, indicar um perito para identificar a causa, natureza e extensão dos danos. Exemplificando: no caso de quebra de máquina, ele poderá indicar um engenheiro mecânico para avaliar se a quebra ocorreu em razão de defeito de fabricação, falta de manutenção, entre outras coisas. A apresentação do relatório de um especialista e/ou perito será importantíssima para fundamentar o ressarcimento.

Vale salientar que a imparcialidade do comissário de avarias, embora contratado pela seguradora, é fundamental. O papel da seguradora é satisfazer economicamente e financeiramente a necessidade do segurado e ser justa, por isso o profissional deve regular o sinistro sem paixões, apurando a real causa sem proteger ou prejudicar qualquer parte envolvida.

O trabalho de regulação bem desenvolvido é fundamental para a seguradora que trabalha com margens tão pequenas e que, com o ressarcimento dos prejuízos, poderá reequilibrar o resultado da carteira. Para o segurado, poderá evitar que outro sinistro ocorra.