





Todos os dias, milhares de transportadores dão uma passadinha para saber das novidades.

Menos os que estão estacionados.



A REDE SOCIAL DO MERCADO TRANSPORTADOR.





MAIS INFORMAÇÕES:

11 4417-5072 | 97318-0822 roberto@painellogistico.com.br painellogistico.com.br

EDITORIAL

A greve dos caminhoneiros invadiu os noticiários e as nossas vidas dias atrás. Não vou falar aqui sobre legitimidade, mas dos fatos. E o principal, no meu ponto de vista, é que a greve foi um soco no estômago da logística nacional que, literalmente, travou: transportadoras não conseguiam retirar caminhões de pátios por falta de combustível, as estradas viraram verdadeiros estacionamentos em céu aberto, contêineres se acumularam no maior cais da América Latina, o Porto de Santos, por dias. Os reflexos foram diversos e já são sabidos de vocês, então, não me alongarei listando.

Empresários disseram que, em alguns casos, seriam necessários 30 dias para regularizar as operações. Ponto sensível da paralisação foi o impacto em hospitais e o alerta de fornecedores de insumos essenciais à vida com risco de atraso na entrega. A falta de insumo, caminhões e fábricas paradas trouxeram um grande desafio: como normalizar os serviços depois da greve no menor espaço de tempo?

Um evento sem precedentes como este não poderia deixar de ser assunto em nosso editorial. O desequilíbrio da nossa matriz de transportes, rodoviarista em excesso, também voltou a ser destaque, afinal, ajudou a elevar a greve para o status de caos, rapidamente. Contudo, acredito que a greve exigiu das empresas do setor um esforço redobrado para colocar o País em ordem, o mais rápido possível. E aí entrou toda expertise do setor de logística para ajudar a por a casa em ordem.

Expertise esta que você vai ler nas próximas páginas. Temos ainda muito que evoluir, sim. Mas temos boas histórias para contar, muitas contribuições já dadas ao crescimento do País e especialmente ao mercado logístico.

Em nosso especial sobre Logística Farmacêutica, por exemplo, você verá que há expansão, modernização e investimento em tecnologias para incrementar a oferta e aumentar a confiança e o reconhecimento dos serviços prestados neste nicho de mercado.

Destaque também para a entrevista que fizemos com Frederico Hohagen, da Maplink, executivo que é um verdadeiro sinônimo de inovação e transformação da logística urbana. E, claro, tudo sobre o "Circuito Logístico" realizado em Limeira.

Boa leitura!







Prêmios:





Mídia Oficial:





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

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



Diretoria Executiva e Vendas 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

comercial@painellogistico.com.br Releases e Sugestões de Pauta redacao@painellogistico.com.br

Departamento Comercial

Diagramadora

Lívia Freire - Sorella Studio

Marketing e Marketing Digital

DRS Soluções em Marketing e Eventos
11 4417-5072

vendas@drssolucoes.com.br



índice

9 SUCESSO

Edição do "Circuito Logístico" realizada em Limeira consagra o evento como referência para a logística do interior do Estado.

29 COMBILIFT

investe 50 milhões de Euros em nova fábrica na Irlanda



12 20 ANOS DE TRANSPOSUL

Evento acontece em meio à expectativa de recuperação e mercado

16 34° FISPAL TECNOLOGIA

Em 2018, destaques do evento ficam por conta da alta tecnologia para embalagens e soluções focadas em indústria 4.0

20 ENTREVISTA

Frederico Hohagen, sinônimo de inovação e transformação da logística urbana

27 JLW

Completa 30 anos

35 PRESTBATER

entra no segmento economy com representação Baoli

54 TERCERIZAÇÃO

Quando a terceirização dá certo

59 ARTIGO

Conectando estratégia e operação através do S&OP

62 ARTIGO

Vamos abrir a porta para a logística entrar

64 ARTIGO

Como uma aliada aos processos de logística

ESPECIAL Logística Farmacêutica





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

Criando Soluções de Logística Sustentável Um Grupo aberto para o Mundo



www.id-logistics.com/br



SUCESSO

Edição do "Circuito Logístico" realizada em Limeira consagra o evento como referência para a logística do interior do Estado.

A cidade de Limeira, no interior de São Paulo, recebeu, no último dia 24 de maio, a edição 2018 do Circuito Logístico. O evento reuniu, em um só espaço, diversas atrações: um showroom de soluções logísticas; um mini Armazém Modelo interativo, onde os visitantes tinham a oportunidade de interagir com equipamentos e soluções de intralogística, que davam a real sensação de estar de fato na operação dentro de um CD; e muito conte-údo, de alta qualidade, com a apresentação de cases de sucessos de grandes empresas.

Promovido e realizado pela DRS Marketing e Eventos, contou com o apoio do Portal e Revista Painel Logístico e a parceria da Marcamp Soluções de Intralogística. O Circuito Logístico também teve o oferecimento das empresas Baterias Moura, JLW Carregadores, Totalsource, Superflex Pneus, Cia Do Pallets e Águia Sistemas, além do apoio da Prefeitura de Limeira, do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (Ciesp – Limeira) e da Associação de Comércio e Indústria de Limeira - ACIL.

Os mais de 200 profissionais presentes no evento conheceram soluções de sucesso

de grandes players, tais como Magazine Luiza, Bosch e AGV Logistica. O Circuito Logístico também contou com a participação especial da unidade de logística da Escola SENAI "Morvan Figueiredo".

Destaques para a abertura do evento feita pelo Secretário de Comunicação Social da cidade, Antonio Peres, e para a palestra especial (sobre o cenário econômico e potencial do interior) com o Secretário de Desenvolvimento, Turismo e Inovação de Limeira, José França Almirall.

"O objetivo do Circuito Logístico do Interior é levar aos convidados da indústria conteúdo relevante com soluções logísticas e de supply chain, proporcionando a todos uma experiência única e marcante", afirmam os organizadores.

A próxima edição do Circuito Logístico já está programada para acontecer, será no próximo dia 07 agosto, em Ribeirão Preto-SP. Também devem receber edições do evento cidades como Sorocaba e Jundiaí, entre outras. Você já pode se inscrever pelo e-mail circuitologistico@drssolucoes.com.br.









Fotos: Arquivo Painel Logístico













20 ANOS DE TRANSPOSUL

Evento acontece em meio à expectativa de recuperação de mercado

A venda de caminhões teve um crescimento de 3,53% em 2017, segundo dados da Fenabrave-Federação Nacional da Distribuição dos Veículos Automotores. A entidade expressa uma expectativa otimista para as vendas em 2018, projetando um crescimento de 9,5% para os caminhões e 7,8% para os implementos rodoviários. É neste ambiente de recuperação de mercado que será realizada a 20ª TranspoSul – Feira e Congresso de Transporte e Logística, de 27 a 29 de junho, em Bento Gonçalves-RS.

Destaque da Feira em 2018 é o test drive, que segundo os promotores do evento visa oportunizar aos expositores de veículos

comerciais a apresentação de seus produtos também na prática. Os pavilhões do Parque são circundados por uma via asfaltada de aproximadamente um quilômetro de extensão que em determinados horários do dia será destinada para este fim. Em ambiente fechado, a rua propiciará um ambiente seguro e controlado para os visitantes experimentarem os veículos e conhecerem as novidades deste segmento.

A organização da TranspoSul vem sendo aperfeiçoada ano após ano e, desde última edição, introduziu um sistema de visitas orientadas inspirado nas grandes feiras internacionais. Funciona assim: os expositores

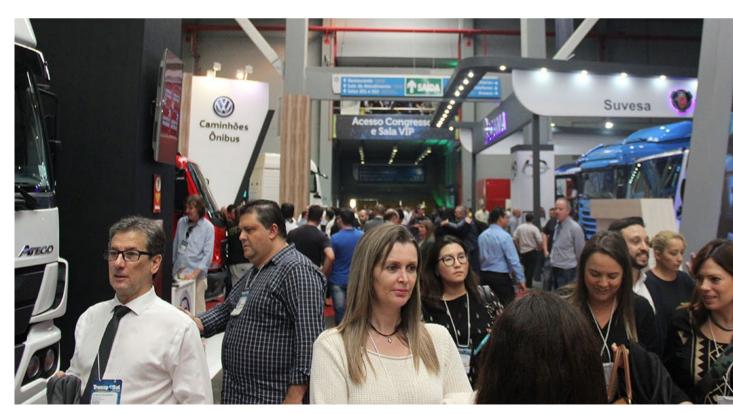


interessados agendam a recepção aos visitantes, e a organização agrupa os visitantes previamente inscritos por áreas de interesse. A convergência organizada pelas visitas qualifica o processo de divulgação dos produtos e serviços em exposição, ao mesmo tempo em que torna objetivo o processo de contato dos visitantes com o evento.

Outra melhoria, que acontece todos os anos, diz respeito à qualidade dos congressos. Todos os anos são definidos programas com conteúdos atuais e relevantes, abordados por palestrantes de amplo reconhecimento público. Nomes nacionais e internacionais são contratados para as palestras magnas, atraindo um público de mais de mil pessoas. Hoje, cerca de 40% do público total da Feira é composto por participantes do Congresso, fato que reafirma o modelo do empreendimento que harmoniza uma feira com muitas novidades e promoções comerciais, com um

congresso técnico com nítidas atrações ao segmento de transporte e logística.

A qualidade e diversidade de expositores com atuação nacional reforça a percepção da importância da TranspoSul como um evento de convergência de soluções para o transporte e à logística. A Ticket, empresa que atua em variados segmentos de cartões no Brasil, exemplifica este discurso e apresenta na 20ª TranspoSul a sua especialização no transporte de cargas. A Ticket Log atende frotas auxiliando na definição de rotas, abastecimento e gestão de pneus, através do emprego de seu cartão aceito numa rede credenciada de 18 mil postos de abastecimento e 18 mil oficinas no Brasil. A proposta da Ticket é proporcionar a gestão integrada de veículos com foco na economia, reduzindo os maiores custos do transporte de cargas. Os frotistas têm acesso a relatórios críticos detalhados por veículo.





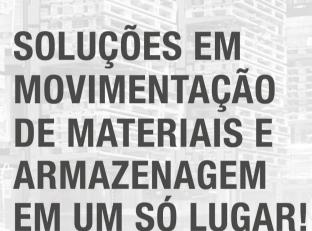
UMA UNIÃO DE GIGANTES











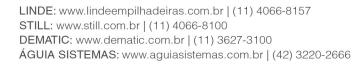




A Linde, STILL, Dematic e Águia Sistemas trazem uma facilidade para você, que conta com um único parceiro que reúne know-how em tecnologia para armazenagem, movimentação e soluções de automação para a cadeia logística de ponta a ponta.













ESTREIAS - A DIVAP Autopeças, empresa que atua no mercado de reposição como lojista e distribuidor de itens para caminhões e ônibus, com lojas em Canoas e Caxias do Sul, participa em 2018 pela primeira vez da TranspoSul. "Decidimos participar porque a feira é direcionada aos clientes do mercado de caminhões e visamos maior visibilidade", destaca RudimarRuwer, gestor da empresa, apostando que a 20ª TranspoSul é um atalho para os clientes conhecerem a DIVAP, tanto quanto a empresa conhecer mais clientes. Ruwer assinala que tem grande expectativa desta participação na feira, que considera um investimento com retorno garantido.

A Ganzer Soluções em Automação marca sua estreia na TranspoSul apresentando softwares para o segmento de logística. São programas desenvolvidos para centros de distribuição, operadores logísticos e transportadoras, conferindo automação nos controles de armazenagem e movimentação, coletas em rota, cubagem eletrônica e controles de entregas, entre inúmeras aplicações. A Ganzer tem sede em Caxias do Sul e 18 anos de mercado. Também desenvolve sistemas de automação para indústria e comércio.

Quem teve presença inaugural em 2017 e confirmada para mais esta edição da Transposul, é a Rastreasul, companhia gaúcha com 10 anos de atuação no segmento de rastreadores veiculares. Seus equipamentos são intuitivos e fáceis de usar, constituindo-se em soluções para a gestão de frotas, cargas, logística e transporte em geral. Os rastreadores podem ser empregados não apenas nos caminhões, mas nos baús dos caminhões, bem como em containers. A Rastreasul conta também com uma linha de portáteis que podem ser disfarçados de carga e serem misturados às mercadorias em transporte, dificultando sua detecção.





34ª FISPAL TECNOLOGIA

Em 2018, destaques do evento ficam por conta da alta tecnologia para embalagens e soluções focadas em indústria 4.0

De 26 e 29 de junho acontece em São Paulo a Fispal Tecnologia 2018. Mais de 400 expositores do evento antecipam seus lançamentos, novas tecnologias, tendências e soluções em máquinas para embalagem, marcação e codificação, processos, equipamentos e acessórios, embalagens, automação e logística para a indústria de alimentos e bebidas que serão apresentados nos quatro dias de realização. O foco das empresas é fornecer tecnologias que atendam demandas oriundas, principalmente,

da Indústria 4.0, conceito amplamente conhecido no mercado de alimentos e bebidas, que engloba as principais inovações tecnológicas aplicadas a linha de produção. Exemplo disso são as empresas Hartness e Perfor.

A Hartness, empresa do ramo de paletização, vai apresentar todo seu portfólio de sistemas, com destaque para o lançamento do StablePAL, linha de transportadores, entre outros. De acordo com Esau Manzano, gerente



comercial da empresa, essas soluções, que são destinadas à Indústria 4.0, resultam em importantes outputs de produtividade, eficiência e manutenção preventiva. "Nossas células de paletização estão totalmente conectadas M2M, acarretando na coleta de informações constantes e envio para a nuvem automaticamente".

Ainda se tratando de indústria 4.0 a Perfor, que desenvolve e comercializa projetos para Checkweighers, Detectores de Metais e Ensacadeiras, conta com um software de gerenciamento desenvolvido especialmente para o acompanhamento em tempo real dos relatórios do processo de produção.

Já a Premier Tech Chronos, que está entre as maiores fabricantes de equipamentos de embalagem do mundo, marcará presença na Fispal Tecnologia com o sistema de paletização tipo "Pal-and-Wrap", conceito que utiliza um robô junto a um sistema envolvedor de paletes tipo stretch wrap; o sistema de ensacamento tipo TFFS-H, equipamento que pode atingir uma taxa de produção de até 2.200 sacos por hora com excelente precisão de pesagem; e, também, com uma família de paletizadores compactos de alto nível, a CPL, que conta com capacidade de operação de 600 até 1.200 sacos/hora.

A Fortress levará para feira detectores de metais com fabricação 100% brasileira. Baseado em uma tecnologia canadense, os itens contam com assistência técnica eficaz e veloz, memória interna, interface USB, além da possibilidade de constante atualização das máquinas, que nunca ficam obsoletas. A empresa também apresentará a Checkweigher, máqui-



na que possibilita a conjugação de detector de metais com balança dinâmica de alta precisão em um único sistema.

Enquanto isso, a Gostesp mostrará na Fispal Tecnologia as máquinas Gopack Speed Double, que fazem parte do sistema de portfólio de embalagens de biscoitos, e a embaladora Flowpack, que é confeccionada em aço inox e é utilizada em sistemas de automação com altas velocidades. De acordo com Fabiano Passarini, gerente de vendas da Gotesp, "a Fispal Tecnologia é uma importante aliada das empresas do setor, já que ela une todos os estágios de produção de diversas empresas em um único espaço e, dessa forma, conseguimos obter resultados satisfatórios na conquista de novos contatos de compra e, principalmente, no início de novos projetos".

"Nossas células de paletização estão totalmente conectadas M2M, acarretando na coleta de informações constantes e envio para a nuvem automaticamente".

Esau Manzano, gerente comercial da Hartness

Outra expositora, a Mesal, levará ao encontro suas soluções em máquinas e equipamentos para linhas de envase e paletização e, como afirma o gerente de processos, Rodrigo Brandalise, "esse é um importante encontro do setor para a realização de prospecção, abertura e fechamento de novos negócios".

Já em relação às empacotadoras, a Indumak conta com uma linha completa de produ-

tos destinados aos mais diversos mercados. No portfólio da empresa estão equipamentos com capacidade de embalar itens de espessura máxima de 225mm e produtos de pesos grandes, que podem medir até 575mm de largura do pacote pronto.

Se tratando de economia, a DMOM, fabricante de máquinas e acessórios para envase e fechamento de produtos líquidos e pastosos, levará até o evento a sua termoformadora de potes para iogurtes, equipamento que conta com tecnologia avançada para maior economia de plástico e alumínio em todas as fases do processo de produção. Além disso, a marca apresentará, também, sua envasadora de copos de alta produção, máquina com capacidade de envase de 8.000 copos/hora.

A BBull apresentará seus inspetores eletrônicos destinados aos fabricantes de bebidas, o item é um importante aliado desses produtores pois possibilita-lhes controle do torque aplicado pelos encapsuladores, fator esse que é dificilmente controlado, uma vez que hoje é feito, principalmente, de forma manual. Além disso, a empresa conta também com soluções próprias para selos indutivos, dosadores de nitrogênio líquido e rotuladoras.

As expectativas da Tecnomaq, especialista em máquinas curvadoras de tubos e arames, são as melhores possíveis, uma vez que a empresa enxerga o evento como uma oportunidade para a efetivação de novos negócios. "Costumo dizer que a Fispal Tecnologia é a nossa porta para o mundo, onde além de boas negociações, compartilhamos conhecimento, amizade e respeito", comenta Anderson Gomes, Gerente Comercial da marca.



Com os resultados que você procura!



Venda e locação de empilhadeiras Linde e Still



Assistência Técnica rápida e eficiente para todo o Brasil



Mais de 1000 máquinas já locadas no país



Prêmio de Melhor Pós-venda do mercado!









Ser a maior provedora de informações de trânsito do Brasil não é pouco. Mas a verdade é que a Maplink vai muito além. Foi em 2000, com apenas 22 anos, que o publicitário, nascido e criado em São Paulo, Frederico Hohagen, deu início à jornada da empresa que hoje é líder em soluções de geolocalização e logística na América Latina. É também a maior revenda de Google Maps da América Latina. Com clientes em mais de 18 países das Américas, Europa e África, sede em São Paulo e escritórios na América Latina e Europa, a Maplink está na vanguarda de projetos que otimizam a gestão de negócios em milhares de companhias por meio de inteligência.

Foi com foco e velocidade que a Maplink ganhou o mundo em menos de duas décadas. Desde 2014, faz parte da Movile, líder global em desenvolvimento de plataformas de comércio e conteúdo móvel e, em 2016, adquiriu a companhia francesa de tecnologia Optilogistic, referência mundial em logística.

Segundo o co-fundador e presidente da Movile, Fabrício Bloisi, a MapLink, em termos de rentabilidade, é uma operação que funciona no azul. Em dezembro de 2017 Bloisi afirmou que a receita da Maplink estava próxima de R\$ 100 milhões. Hohagen não abre o faturamento atual, mas afirma que a empresa tem taxa média de crescimento de 40% ano ao ano e que cerca de 50% da receita vem das soluções logísticas.

Em entrevista exclusiva para a Revista PAINEL LOGÍSTICO, o CEO e Cofundador da Maplink, Frederico Hohagen, fala sobre

a história da empresa e como as soluções logísticas que oferece impactam o dia a dia dos clientes. Confira!

PL - Você fundou a Maplink, em 2000, quando várias companhias americanas de TI&C se valorizaram e quebraram repentinamente com a "bolha da internet". De que forma isso mudou os rumos do negócio?

Frederico Hohagen - Verdade, a primeira versão do nosso site foi para o ar no dia 06/11/2000, um período extremamente conturbado para as empresas de tecnologia. No nosso caso estávamos bem respaldados, já que na época tínhamos o UOL (Universo Online) como principal investidor e o portal, apesar de ser uma empresa de tecnologia, tinha como principais acionistas o Grupo Folha e a Abril, dois gigantes da mídia tradicional e que, na época, estavam em uma posição bastante confortável. Com isso, apesar da turbulência do mercado, tínhamos o sócio perfeito para aquele momento, o que nos deu a tranquilidade de seguir com o nosso projeto.

PL - Como foram os primeiros anos da empresa?

Frederico Hohagen - A Maplink foi criada para ser um site de mapas e rotas seguindo o que o MapQuest, na época líder absoluto em mapas online, fazia nos EUA, e com o principal modelo de negócio, a venda de mídia como banners e patrocínio. Esse era basicamente o único modelo de negócio para empresas como a nossa na ocasião, se você não fosse um comércio eletrônico (ainda raros em 2000/2001).



O grande problema é que era um formato ainda muito novo para o mercado de agências e anunciantes, então nós precisamos rapidamente buscar outras formas de monetização. Foi daí que resolvemos pivotar para o B2B e passamos a oferecer a plataforma de geolocalização para outras empresas, como redes de varejo, bancos e empresas de rastreamento.

Na verdade esta dificuldade em encontrar anunciantes acabou colocando a Maplink na direção que ela segue até hoje, como fornecedora de tecnologia para outras empresas. Foi o caminho mais acertado que poderíamos ter tomado.

"A unidade de negócios de logística dobra ano a ano e é a principal área de investimento dentro da companhia. Estamos muito contentes com os resultados".

PL - O que mudou após a fusão com o Apontador?

Frederico Hohagen - A fusão com o Apontador foi um movimento natural: éramos duas empresas locais fazendo a mesma coisa e brigando por preço em um mercado ainda pequeno. Além disso, o Apontador sempre teve uma vocação e vontade de ser mais relevante no B2C (foco no usuário final), já a Maplink estava voltada para o B2B (soluções para empresas), mas tinha a concorrência do

Apontador. Com o movimento da fusão, deixamos que cada uma das empresas cuidasse do próprio negócio e paramos de destruir o valor das nossas soluções no mercado.

PL - Foi em 2012 que a Maplink iniciou o processo de pesquisa e desenvolvimento de algoritmos especiais voltados para distribuição e logística? O que os levou a olhar e investir mais neste mercado?

Frederico Hohagen - Começamos a perceber que o segmento de logística era, e ainda é, bastante carente de soluções de tecnologia. Muitas empresas de grande porte ainda usam planilhas em suas operações e entendemos que muito dinheiro estava sendo desperdiçado por ineficiência e falta de controle e gestão da operação. Acreditamos que a nossa tecnologia pode ser transformadora e impactar de forma positiva toda a cadeia, desde a indústria passando pelas transportadoras e chegando até a ponta dos caminhoneiros. Foi isso que nos motivou a investir tanto no segmento.

PL - Como foi a evolução desta fatia de negócio de lá pra cá?

Frederico Hohagen - A unidade de negócios de logística dobra ano a ano e é a principal área de investimento dentro da companhia. Estamos muito contentes com os resultados.

PL - A Movile investiu, em 2014, R\$ 36 milhões na LBS Local, holding proprietária da MapLink e Apontador. Como foi este processo?

Frederico Hohagen - A LBS operou como empresa independente (sem investi-





oto: Divulgação

dores profissionais) de 2009 até 2014. Para desenvolver novos produtos e expandir internacionalmente uma empresa é preciso trazer um investidor. Encontramos na Movile o sócio perfeito já que, além de aportar dinheiro, trouxeram modelo de gestão, uma rede de escritórios na América Latina e acesso às grandes empresas, tudo isso sem nunca tirar a liberdade dos fundadores para seguir o caminho, a estratégia que acreditamos ser relevante para o propósito de transformar como o mundo move pessoas e coisas.

PL - Um ano após a entrada da Movile, a Maplink lançou o Minhas Rotas. Como o produto foi percebido pelo mercado na época e como você avalia a utilização da plataforma hoje?

Frederico Hohagen - O Minhas Rotas na verdade é a versão moderna de uma série de produtos que já tínhamos e que faziam a mesma coisa de forma menos eficiente e com

"O segmento de logística era, e ainda é, bastante carente de soluções de tecnologia. Muitas empresas de grande porte ainda usam planilhas em suas operações e entendemos que muito dinheiro estava sendo desperdiçado por ineficiência e falta de controle e gestão da operação. Acreditamos que a nossa tecnologia pode ser transformadora e impactar de forma positiva toda a cadeia"

uma interface bastante desatualizada. Definimos internamente que seria melhor para a base de clientes desenvolver um produto do zero do que ficar ajustando aqueles que já existiam. Daí surgiu o Minhas Rotas (ou MyRoutes), que é o produto de entrada da Maplink para o mercado de logística e que nos ajuda a abrir diversas portas, pois mes-



mo sendo um produto de configuração simples, consegue mostrar muitas das capacidades do nosso algoritmo de roteirização.

PL - Quais as vantagens do Minhas Rotas?
Frederico Hohagen - Ele é a porta de entrada para empresas que querem trazer eficiência e visibilidade para a operação de entregas, mas que não estão prontas ou não têm como fazer grandes investimentos em um software mais sofisticado. Sendo assim, destaco a facilidade de uso, funcionalidades importantes como rotas multi-veículos, cálculo de valor de pedágio alinhados a valores bastante atraentes, pois os planos começam em R\$49,90 por mês.

PL - Em 2016, a Maplink fez a aquisição da francesa Optilogistic, referência em otimização de rotas, e assim expandiu a operação para os Estados Unidos, Europa e África. Como foi?

Frederico Hohagen - O segmento de logística passou a ser muito importante e estratégico para a Maplink e, dentro da nossa estratégia, passamos a analisar empresas do setor que estavam fazendo coisas interessantes e que cobriam mercados que não estávamos atuando. Foi assim que encontramos a Optilogistic e os respectivos fundadores. Vimos neles uma oportunidade de ampliar o nosso portfólio, bem como expandir geograficamente a operação (que naquela altura estava limitada ao Brasil, Argentina, Chile, Colômbia e México). A entrada no mercado Europeu e o acesso aos clientes que conquistamos com a aquisição da Optilogistic nos colocou em outro patamar e abriu diversas oportunidades dentro dos outros mercados em que já atuávamos.

PL - Que impactos a compra da Optilogistic proporcionou para os negócios da empresa ao longo destes quase dois anos?

Frederico Hohagen - Acredito que a presença em um mercado mais maduro, com demandas diferentes como o Europeu, além do time de engenheiros e profissionais de pesquisa operacional colocou a Maplink em um seleto grupo de empresas que estão inovando e transformando as ofertas de logística, atendendo segmentos ainda pouco explorados, como o de logística on demand e logística urbana com entregas expressas e entregas no mesmo dia (same day delivery).

"O mercado de logística brasileiro está em um momento interessante, já que a economia está voltando a crescer.
Com isso, a indústria produz mais e por consequência toda a cadeia de distribuição acaba ficando aquecida, o que é muito bom".

PL - Quais outras soluções logísticas são oferecidas pela Maplink para integração e otimização de processos?

Frederico Hohagen - A Maplink tem hoje quatro produtos dedicados à logística em seu portfólio: Axiodis, Maplink Platform, Maplink Urban Logistics e MyRoutes.

PL - Fale um pouco sobre o AXIODIS e o MAPLINK PLATAFORM. Quais os principais clientes de cada produto?



Frederico Hohagen - O Axiodis é o nosso produto mais sofisticado e preparado para atender demandas complexas de grandes empresas como BRF, Ipiranga e Lactalis. Estamos falando de projetos para companhias de grande porte que queiram ou precisem de maior visibilidade e eficiência nas operações.

A Maplink Platform é a nossa oferta voltada para o mercado de desenvolvedores ou empresas que já tenham um legado tecnológico muito grande e precisam integrar funcionalidades como roteirização e rastreamento integrados ao sistemas. Para os desenvolvedores, abrimos a possibilidade de acesso aos principais serviços para que criem os produtos e os ofereçam no mercado.

PL - Porque, recentemente, a Maplink adquiriu o Clube da Entrega? Qual a relação com o MAPLINK URBAN LOGISTICS?

Frederico Hohagen - Vimos no Clube da Entrega um time brilhante e um produto super alinhado com a nossa estratégia de atacar o segmento de entregas expressas e as dores das logística urbana. Acreditamos que todas as empresas devem ser capazes de entregar aos clientes a mesma experiência que a Amazon proporciona nos EUA, é justamente essa a proposta do Maplink Urban Logistics: organizar, dar visibilidade e previsibilidade no processo de entrega expressa (aquelas que acontecem entre 1 hora e 6 horas do mesmo dia).

PL - Juntas, todas as soluções logísticas da Maplink representam que fatia do faturamento atual da empresa? **Frederico Hohagen -** Aproximadamente 50% da nossa receita.

PL - Como você avalia o mercado logístico brasileiro atual?

Frederico Hohagen - O mercado de logística brasileiro está em um momento interessante, já que a economia está voltando a crescer. Com isso, a indústria produz mais e, por consequência, toda a cadeia de distribuição acaba ficando aquecida, o que é muito bom. Além disso, estamos cada vez mais direcionando esforços para atender o comércio eletrônico, um mercado que continua crescendo de forma mais acelerada que os demais e que deve continuar em ascensão com novos serviços de entrega de comida, supermercado, além das opções de delivery expressa que ainda estão em estágio inicial no Brasil. Estamos bastante otimistas com o que vem pela frente, não só em relação às oportunidades para a Maplink, mas também pelo tipo de serviço que os clientes destas empresas terão em breve.

PL - Quais as metas para 2018? E no longo prazo?

Frederico Hohagen - As metas da Maplink não são apenas financeiras. Temos diversos projetos e estratégias ligadas à ampliação da nossa presença internacional, além de criar produtos que atendam novas tendências de mercado como a logística urbana e mobilidade urbana. Neste sentido, estamos pesquisando o tempo todo as tendências de mercado, como podemos estar à frente da concorrência e, mais do que isso, como surpreender positivamente nossos clientes e prospects.



LINHA HFT (TRIFÁSICO)

Nova Linha de Carregadores de Alta Frequência JLW, com tecnologia de ponta 100% nacional, reduzindo os custos de recarga da bateria em até 25%, além de outros recursos visando prolongar a vida útil da bateria. Nossas inovações são baseadas em otimizar o processo e garantir que nosso produto atenderá as necessidades do mercado, desenvolvido para todos os tipos de baterias de 170 A/H a 1240 A/H com tensão de saída 12/24/36/48/80 volts, tensões de rede 220V ou 380V/ 440V (trifásico) ou 220V (monofásico).

- ✓ Indicações através de display e leds de defeitos e Bateria Carregada;
- ✓ Curva de Carga W/UIU para PB;
- ✓ Curva de Carga W/UIU para GEL;
- ✓ Curva de Carga W/U para baterias Lítio;
- ✓ Curva de Carga DSA-IV para DESSULFATAÇÃO;
- ✓ Gabinete Compacto.

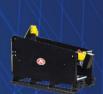


LINHA HF (MONOFÁSICO)





SOLICITE SEU ORÇAMENTO!











30_{ANDS!}

WWW.JLWELETROMAX.COM.BR

Fone: +55 (19) 3491-6163 / Fax: +55 (19) 3491-6118



JLW COMPLETA 30 ANOS

A empresa oferece manutenção de carregadores; locação e terceirização de mão de obra e desenvolve projetos completos para salas de baterias e para o uso de baterias de lon Lítio.

A JLW, empresa 100% nacional com sede em Capivari/SP, e que atua na produção de carregadores de bateria para diversas aplicações, suportes e carrinhos para salas de bateria, está completando 30 anos de história com investimentos e lançamento de produtos. Responsável pelo fornecimento de carregadores e baterias de lítio para todos os segmentos, atua nas linhas automotivas, tracionária, ferroviária e aérea em todo o território nacional e também para países da América Latina.

"Foram muitos desafios enfrentados nestes 30 anos de empresa, mas o principal foi criar a marca JLW, ter os melhores produtos do mercado e um pós-venda de alta qualidade", lembra Ludolf Waldmann, diretor da companhia.

A JLW, que tem também na direção o executivo João Carlos Waldmann, oferece ainda manutenção de carregadores de bateria; locação e terceirização de mão de obra; desenvolve projetos completos para salas



Fotos: Divulgação



Nosso sucesso é sua logística bem-sucedida!

de baterias e para o uso de baterias de Íon Lítio. Clientes de peso estão no portfólio da empresa: Kion, Hyster-Yale, Crow, Paletrans, Clark, Toyota e Jungheinrich.

"Utilizando tecnologias de ponta e métodos modernos de produção, focamos na busca constante por melhorias na qualidade dos produtos e serviços para a plena satisfação e atendimento das necessidades dos nossos clientes, solidificando nossa liderança de mercado", afirma Ludolf.

Para 2018, a expectativa da empresa é ganhar mercado com novos produtos e aplicações. Recentemente lançou modelos de carregadores de bateria de alta frequência

(os carregadores de baterias chumbo-ácidas trabalham de 2 a 5 estágios de carga de 6 a 8 horas, por exemplo) e bateria de Íon Litio (trabalham apenas com um estágio de carga e as correntes de carga são bem maiores, carregando em no máximo duas horas). Mas segundo João Carlos é o carregador 48/100 trifásico e monofásico o campeão de vendas.

A tecnologia de lítio, popularmente utilizada em celulares, está ganhando espaço no setor logístico e nas vendas da JLW, pois pode solucionar uma boa parte de problemas ambientais e de mobilidade urbana, com vantagens (de custo e como solução ambiental) quando aplicada para empilhadeiras, rebocadores e caminhões.



www.storeautomacao.com.br

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





COMBILIFT INVESTE 50 MILHÕES DE EUROS EM NOVA FÁBRICA NA IRLANDA

Com 46,5 mil m2, a instalação é a única deste tamanho sob um único teto no país. É considerada um benchmark para customização de equipamentos em série

A Combilift acaba de inaugurar uma nova sede mundial na cidade de Monaghan, Irlanda, uma planta com área de 46,5 mil m2 e que recebeu investimentos de 50 milhões de Euros. A nova fábrica emprega localmente mais de 550 pessoas e vai permitir à empresa dobrar sua produção ao longo dos próximos anos - o diretor da revista Painel Logístico, Deivid Roberto Santos, viajou ao país para o evento de inauguração juntamente com a delegação brasileira, que reuniu a imprensa e empresários de várias partes do Brasil.

A fábrica foi projetada para atender a uma produção intensa de equipamentos customizados, onde a cada 15 minutos um novo equipamento é produzido. Para minimizar impactos ao meio ambiente, 30% do telhado conta com iluminação natural e quando necessária luz artificial, sensores acionam 1.100 lâmpadas LED direcionadas para os postos de trabalho. Painéis solares geram 185 kW de energia e uma planta de biomassa gera 1MW, a partir de madeira reciclada, para gerar calor para aquecimento e cabines de pintura. O sistema de captação de água da chuva pode absorver até 110.000 litros.



Fundada em 1998, a Combilift está presente em mais de 75 países e exporta 98% de sua produção de equipamentos para mais de 85 nações através de uma rede de 250 distribuidores, sendo que desde sua fundação fabrica equipamentos customizados para atender a diferentes demandas dos clientes. É a partir de Monaghan que são enviados, além de equipamentos, as peças de reposição para a rede de distribuidores em todo o mundo.

"A flexibilidade de nossa nova fábrica permitirá continuar a acomodar novas demandas de clientes em qualquer solução customizada de movimentação de material", destaca Martin McVicar, CEO da Combilift. "Vamos dobrar a produção mantendo o foco nas necessidades de clientes e distribuidores, em qualquer parte do mundo".

McVicar atribui o crescimento da marca ao que chama de customização em série. "O mercado espera que os produtos sejam feitos de acordo com suas demandas e, normalmente, fabricantes de equipamentos de movimentação customizados fornecem baixos volumes. Entretanto, estamos criando um novo benchmark ao oferecer produção em série de produtos customizados, resultando em uma vantagem estratégica para nossos clientes," destaca.

A nova fábrica inicia suas operações com as certificações ISO9001 – Gestão da Qualidade, ISO14001 – Gestão Ambiental e OH-SAS18001 – Segurança e Saúde Ocupacional.

"Isto é apenas o começo"

Outra importante marca da Combilift é que a empresa está completando 10 anos de Brasil em 2019. O diretor comercial da marca no Brasil, Rafael Kessler, que acompanhou a delegação brasileira à Irlanda, comenta o reconhecimento da marca como robusta, confiável, inovadora e comprometida é uma realidade também no mercado nacional.

"A maior parceria da Combilift é com seus clientes. Entramos em novos clientes pelo caminho do ganho de espaço, aumento da produtividade e da segurança, e nossos contatos são multidisciplinares, com as áreas de Operações, Segurança, Logística e Engenharia. Ainda não conhecemos ex-clientes no Brasil", assinala Kessler.

O profissional explica que a nova fábrica reforça estas características – é a maior instalação de empilhadeiras da Europa sob um único teto, construída por uma das empresas mais jovens do setor e com a maior taxa de crescimento. E a posição da marca como um competidor global não é questionada, que resultou em seu novo slogan: "Isto é apenas o começo".

Às portas de completar uma década de operações no Brasil, Kessler afirma que acredita no potencial do país e que a inauguração da fábrica ocorre em um timing perfeito, em meio à recuperação de uma das maiores crises econômicas de sua história e o mercado busca investir de forma mais inteligente em soluções econômicas, seguras e confiáveis. "Acredito que temos um terreno fértil para explorar e avançar".





História

A forma de trabalho da Combilift é a proximidade com o cliente, para identificar soluções que o atendam da melhor forma. A marca investe 7% de seu faturamento em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e está intensificando essa colaboração com clientes de armazenagem e movimentação de materiais com intenção de maximizar seu retorno no investimento.

Criada por Martin McVicar e Robert Moffet em 1998, a Combilift tem capital fechado e está capitalizada. Desenvolveu a primeira empilhadeira multidirecional com motor de combustão do mundo e, em seu primeiro ano de atuação, produziu 18 empilhadeiras, das quais 17 foram exportadas – a produção mais do que dobrou nos últimos cinco anos, e a frota atual é de 40 mil empilhadeiras operando em mais de 85 países.

O portfólio de produtos também cresceu e houve o lançamento de um a dois novos modelos

todos os anos. Nos primeiros 10 anos, a marca se concentrou na movimentação de cargas longas em menor espaço e com mais segurança.

Entre 2008 e 2018, a empresa diversificou a linha de produtos com a empilhadeira articulada para cargas paletizas Combi AM (Aisle-Master) e com o Movimentador Universal para cargas extrapesadas (Combi SC). Nos últimos cinco anos, foram desenvolvidas soluções únicas para atender a demandas por empilhadeiras manuais em espaços reduzidos, que contam com timão de múltiplas posições, mais uma patente da Combilift.

McVicar revelou a intenção de expandir a atuação no nicho de empilhadeiras manuais na inauguração da planta com o lançamento do modelo Combi PPT. "Existe uma demanda crescente por empilhadeiras manuais, em função de requisitos de segurança, por serem equipamentos que operam próximas de pessoas. Já estamos coom a Combi PPT em produção para colocar no mercado", encerra o CEO da Combilift.



A nova planta da Combilift na Irlanda tem 46,5 mil m² e já é benchmark na produção em série de produtos customizados. Aqui, a cada 15 minutos nasce um novo equipamento Combilift que vai chegar a um dos mais de 85 países para os quais exportamos. É uma marca histórica, comemore com a gente!

Empresas brasileiras participam de inauguração

Delegação brasileira que viajou à Irlanda comenta suas impressões da nova estrutura da Combilift. Confira:

"A nova fábrica da Combilift traz sinais bastante positivos para a área de movimentação de materiais, mostrando um aumento na capacidade de atendimento frente à crescente demanda por equipamentos para cargas especiais. Para o Brasil, também registramos esta demanda, visto a crescente instalação de equipamentos eólicos, a retomada da indústria de Óleo & Gás, a necessidade em obter maior eficiência no armazenamento a partir da redução de espaços de corredores, além da própria retomada econômica brasileira, que dá sinais de estar ganhando novo fôlego.

A nova fábrica nos mostra uma evolução tecnológica nos processos de manufatura, com eficiências operacionais de nível mundial. Também foi possível ver os colaboradores visivelmente entusiasmados, motivados e atenciosos o que, na minha opinião, se consegue com a confiança da equipe na visão, foco e dedicação dos fundadores na empresa".

Alexandre Amano Gerente de Manutenção / WEG

"A visita à nova fábrica da Combilift foi extremamente importante, pois foi possível verificar o modelo de estrutura para atender os processos produtivos, contemplando claramente a organização e o modelo produtivo sequencial. Vale salientar, também, a importância demonstrada quanto a valorização e bem-estar de seus colaboradores. Os departamentos harmonicamente ligados ao processo produtivo, com um layout moderno e eficaz.

Para o mercado brasileiro é de fato muito

importante a estrutura e soluções oferecidas pela Combilift, uma vez que estamos carentes de soluções que tenham como proposta a otimização de espaços através da verticalização com opções maiores de elevação e corredores mais estreitos, bem como, as movimentações de cargas de grande porte. Com o novo modelo fabril, certamente será possível atender a demanda, inclusive do mercado nacional, em menor tempo".

João Batista Barbosa Gerente Geral/Carmak Empilhadeiras

"A inauguração desta planta em Monaghan representa um reforço da marca Combilift e de tudo em que seus fundadores, Martin McVicar e Robert Moffet, acreditam e planejaram para esta empresa. A reputação positiva da marca Combilift vem aumentando a cada dia e se consolidando em todos os continentes graças à sua persistência em oferecer ao mercado soluções robustas, customizadas, que proporcionem ganho de espaço, segurança, produtividade, sejam nas mais diversas operações e com cargas que seriam impossíveis de movimentar com segurança e eficiência sem a tecnologia Combilift. Estamos felizes em fazer parte de mais essa conquista da Combilift, que certamente vem reforçar a confiança na Marca, em suas estratégias comerciais, e principalmente, na linha de produtos e soluções. Estamos prontos e seguros para novos desafios, apoiados por esta nova estrutura".

> Maico Coelho RAC Empilhadeiras





A TVH-Dinamica oferece o melhor custo/benefício e altíssima performance em peças de reposição e acessórios.



Pneus e Acessórios



Itens de Segurança



Peças em Geral

Com mais de 50 anos de história, a TVH-Dinamica oferece soluções completas para equipamentos de movimentação, industriais, portuários e agrícolas, em toda a América Latina. Graças à expertise adquirida, desenvolvemos um extenso portfólio – composto por **peças originais e próprias,** com extrema qualidade.

Confira as vantagens de pedir TVH-Dinamica:

- · O maior portfólio a pronta-entrega do mercado
- · Garantia de qualidade e segurança, com ótimo custo/benefício
- · E-commerce 24h por dia, 7 dias por semana

Não deixe de conferir também nossas opções para as linhas Industrial, Portuária e de Máquinas e Implementos Agrícolas.

ENTRE EM CONTATO CONOSCO.



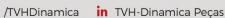








TVHQ! DINAMICA



+55 (19) 3045-4251 infotvhdinamica@tvh.com

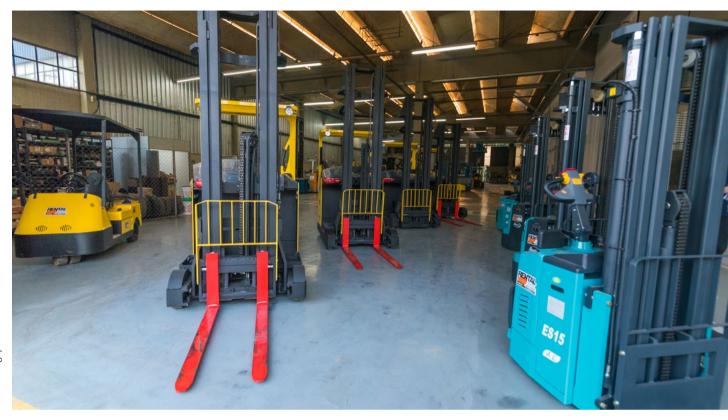












otos: Divulgação

PRESTBATER ENTRA NO SEGMENTO ECONOMY COM REPRESENTAÇÃO BAOLI

Localizada em Itupeva, a Prestbater vem avançando em seu planejamento estratégico com investimentos em nova sede, produtos e ações para novos nichos de mercado

Prestes a completar 20 anos de atividades, a PrestBater, empresa que comercializa, aluga e presta serviços de manutenção de empilhadeiras multimarcas, paleteiras manuais e baterias tracionárias, anuncia sua entrada no segmento Economy, graças a uma parceria com a Kion South America, passando a representar a marca Baoli. A empresa, que é detentora das marcas Eurotrac e Rental, também realiza planejamento de salas de baterias.

O segmento Economy alcançado pela marca Baoli representa uma parcela de empresas com demandas operacionais menores, uma faixa de mercado que está crescendo no Brasil, e por ter custo de produção mais baixo, os equipamentos têm valores mais acessíveis, com qualidade garantida por um projeto com tecnologia alemã. Dois modelos de máquinas já são produzidos em solo nacional, facilitando o fornecimento de peças e atendimento pós-vendas.



"Com a representação desta marca, o Grupo PrestBater passa a oferecer ao mercado um produto diferenciado em um dos únicos segmentos em que não atuávamos, complementando assim nosso portfólio de produtos e serviços. Nossa perspectiva com esta parceria é das mais positivas", comenta Alexandre Ventura, diretor presidente da Prestbater.

De acordo com o executivo, a oferta de equipamentos a preços mais acessíveis não é o único ganho que a marca Baoli vai proporcionar. A proposta das máquinas oferecer fácil operação, boa performance e segurança, ao contar com comandos ergonomicamente posicionados ao alcance do operador, sistema GLP e garfos nacionais, chassis que seguem padrões rígidos de controle de qualidade e, ainda, torres de empilhadeiras com perfis alinhados propiciando melhora na capacidade residual do equipamento.



"As máquinas Baoli serão comercializadas para clientes finais e integrarão parte de nossa frota de locação, que já tem transpaleteiras EP20, empilhadeiras patoladas ES15T e ES16, e empilhadeiras a combustão KGB20 e F25", informa Ventura. "Alguns de nossos principais clientes receberam, na modalidade locação, os equipamentos da marca com elevado grau de satisfação".





UM CAMINHO EMPREENDEDOR

Há dois anos, a PrestBater está instalada em uma área de 12 mil m² dentro de um condomínio industrial em Itupeva, interior de São Paulo. A nova sede faz parte de seu plano de crescimento nos próximos cinco anos, que tem como objetivo de triplicar o número de equipamentos de locação.

São 4 mil m² de área construída que englobam espaços para manutenção de empilhadeiras e montagem de baterias tracionárias, cabines de pintura, serralheria, administração e sala de treinamento. O grupo mantém uma área exclusiva para lavagem de equipamentos, onde utiliza produtos biodegradáveis e conta com uma estação de tratamento de água para reuso.

"Nossa estrutura proporciona maior qualidade ao ambiente de trabalho e dá apoio à produção para atender nossos clientes de forma ágil. Um exemplo disso é que com três cabines de pintura que temos agora proporciona-

mos maior eficiência a esse processo, que pode ser realizado em mais de um equipamento, reduzindo o tempo de execução", detalha Ventura.

A Prestbater conta com 65 colaboradores e atua fortemente nos segmentos de logística, automotivo, cosméticos, químico e agronegócios. Duas marcas integram o Grupo Prestbater: a Eurotrac e a Rental.

A Eurotrac fabrica, comercializa, aluga e oferece serviços de manutenção e reforma de baterias tracionárias e desenvolve projetos de salas de baterias. O laboratório Eurotrac conta com modernas técnicas de desenvolvimento de componentes para fabricação de baterias, e dele saem soluções como a água deionizada e o extrato de baterias.

A Rental é o braço de negócios do grupo Prestbater que faz a locação, venda e manutenção de empilhadeiras elétricas e a combustão, transpaleteiras e rebocadores elétricos multimarcas. A frota da empresa reúne máquinas novas e seminovas, além de equipe de profissionais especializados em processos de manutenção e reparos, proporcionando maior disponibilidade de equipamentos ao cliente.

"Somos um celeiro de ideias e, futuramente, poderemos apresentar projetos com novas tecnologias que estão em fase de desenvolvimento. O objetivo é oferecer ao mercado soluções que agreguem valor a nossos clientes, investindo em nossa estrutura, pesquisa e pessoal capacitado, parar que o retorno sobre o investimento seja de fato o melhor em todos os sentidos", encerra Alexandre Ventura, diretor presidente da PrestBater.

Extrator de bateria: um produto para fazer a diferença

A PrestBater está apresentando ao mercado um produto que vai dar uma "mão extra" nas operações de troca e recarga de baterias de empilhadeiras e transpaleteiras elétrica: o extrator de baterias Eurotrac eletromagnético. O produto foi desenvolvido para automatizar a troca de baterias tracionárias, retirando esta atividade da etapa manual e proporcionando maior segurança aos profissionais nos armazéns.

Após pesquisas da equipe técnica, a Prestbater desenvolveu um produto global e robusto, que pode ser utilizado em qualquer operação e modelo de empilhadeira, agilizando a troca de baterias tracionárias sem restrições ou necessidade de adaptações, reduzindo riscos de acidentes de trabalho e lesões musculares dos operadores.

"Ao contrário do que observamos no mercado, a nossa solução não oferece limita-

ções quanto ao tipo de empilhadeira ao qual será acoplado, facilitando e flexibilizando a operação de retirada e recolocação da bateria no equipamento", destaca Alexandre Ventura, diretor presidente da PrestBater.

O Extrator de Baterias está construído em aço, é dotado de roletes e rolamentos blindados, tem capacidade para movimentar baterias até 2.000 quilos, fazendo a remoção ou a recolocação de baterias pela lateral dos equipamentos com apoio de um eletroímã – o operador pode realizar todo o processo através de um painel de controle. O equipamento será oferecido nas modalidades vendas e locação.

O produto é equipado com trava e sensor de segurança e é entregue ao usuário com documentos exigidos pelas normas de segurança previstas nas normas NR12.

Extrator de baterias Eurotrac eletromagnético

CARACTERÍSTICAS:

Capacidade máxima: 1.500kg Dimensões máximas: 1700mm x 880mm Motor elétrico: 24V Roletes metálicos com rolamentos blindados Acoplamento magnético Estrutura em viga U, reforçada.





SOLUÇÕES COMPLETAS PARA INTRALOGÍSTICA



LOCAÇÃO, VENDA E MANUTENÇÃO

DE EMPILHADEIRAS

LOCAÇÃO, VENDA E MANUTENÇÃO

DE BATERIAS TRACIONÁRIAS



EMOTING EMPOTING EMPOTIN

LOCAÇÃO E VENDA

DE EXTRATOR DE BATERIAS



VENDA DE

ÁGUA DE BATERIA



DE PALETEIRA MANUAL









A boa performance nos dois anos anteriores não é fato isolado. Durante décadas, especialmente até os anos 90, o setor notou altas margens de lucro e índices de crescimento estáveis, proporcionados - especialmente - por patentes e produtos inovadores. Contudo, apesar da manutenção dos resultados, a dinâmica do mercado vem se redesenhando.

Os genéricos, por exemplo, caíram no gosto da população e hoje já representam 32,46% do mercado de medicamentos em unidades, segundo o PróGenéricos. A prescrição de patentes produziu uma conjuntura de maior antagonismo, pressionando a composição de preços. A forma de consumir e o consumidor mudaram.

"A indústria farmacêutica está aprendendo a se readaptar aos mercados nacional e global, onde não apenas a concorrência e a quebra de patentes têm impactado as margens, bem como as taxações, o que fez com que as empresas do segmento se especializem em ramos exatos e terceirizem grande parte do que não é core business. Globalmente, temos visto muitas aquisições e fusões, objetivando esta especialização da indústria: agregando valor aos produtos na tentativa de manutenção das margens e crescimento do setor", acrescenta a gerente de Vendas para o segmento farmacêutico da Panalpina Brasil, Cássia Fernandes.

Esta nova realidade vem transformando a relação da indústria farmacêutica com a logística, especialmente na última década. Terceirizar operações e transporte é, mais do que nunca, uma excelente alternativa às

companhias. Estima-se que 30% dos transportadores e operadores logísticos registrados no Brasil possuam licenças e certificados para o transporte de medicamentos. O que, segundo a especialista Julia Setem, retrata uma mobilização do mercado na legalização sanitária. Mas, as especificidades do mercado farmacêutico ainda fazem com que as indústrias tenham cautela na hora da escolha dos fornecedores.

"Não podemos ver o transporte da cadeia fria como um mero frete: trata-se de um projeto completo"

Arlete Gago, DHL

"A abertura do mercado farmacêutico para a terceirização provocou uma movimentação por parte de operadores na direção da adequação no transporte de medicamentos. Ainda assim, é um desafio tanto para a indústria quanto para os prestadores de serviços logísticos garantir que a parceria seja benéfica para ambos os lados e marcada por uma relação ganha-ganha. A confiança e o conhecimento do serviço prestado fazem com que, hoje, ainda haja predominância de parcerias entre grandes operadores e indústria farmacêutica", lembra a especialista em logística e supply chain, Julia Setem.

Cássia, da Panalpina Brasil, corrobora: "O segmento é muito sensível, não apenas pelo alto valor agregado das cargas, bem como pelo atendimento ao serviço de saúde, creio que é de suma importância a confian-

4 2 painel**logistico**.com.br





ça nos parceiros logísticos. A Panalpina, por exemplo, investe em treinamento de pesso-as, bem como em sistemas e certificações, de forma a prestar um serviço de qualidade e voltado ao cold chain. Confiabilidade é um dos aspectos mais importantes para os clientes deste segmento".

Vale lembrar que o universo das operações logísticas farmacêuticas não se restringe a monitoramento de carga e manutenção do controle de temperatura, afinal, estas já não são mais condições suficientes para garantir a eficiência e a segurança da cadeia de suprimentos de medicamentos e outros insumos dos segmentos médico

e farmacêutico, explica a gerente de Desenvolvimento de Negócios da área de Soluções de Gerenciamento de Temperatura da DHL, da DHL Global Forwarding, Arlete Gago. "O setor está passando por profundas mudanças e continua crescendo, lançando novos desafios aos operadores e ao mercado como um todo".

Arlete defende ainda que a análise do segmento precisa ser global e não apenas voltada para determinadas atividades (como o controle de temperatura). "Este contexto é pressionado por diversos fatores, dos quais podemos destacar uma condição emergente e cinco macro tendências", diz.

painellogistico.com.br 4 3



TASTE OF TECHNOLOGY

7 a 9 de Agosto, 2018 **Expotrade Convention Center** Curitiba-PR. Brasil



VISITE O PRINCIPAL EVENTO DO SETOR DE PROTEÍNA ANIMAL DE 2018















EMBALAGEM

ALIMENTAR

SEGURANÇA REFRIGERAÇÃO INGREDIENTES PROCESSAMENTO LOGÍSTICA

SERVIÇOS E SOLUÇÕES

NOVIDADES



INGREDIENTS LOUNGE



CONGRESSO PROFISSIONAL



VITRINE **DA CARNE**

Faça seu credenciamento pelo site www.anutecbrazil.com.br

anutecbrazil@koelnmesse.com.br | + 55 11 3874-0030

Certificação

Afiliado à











A condição, defende a especialista da DHL, é o aquecimento global e as mudanças climáticas, "que estão causando eventos cada vez mais extremos, muito difíceis de prever e que aumentam o risco na cadeia fria como um todo".

Já as macro tendências, ela elenca da seguinte forma: "a globalização, "que impõe distâncias cada vez maiores entre consumidores e produtores"; o aumento da volatilidade social e de mercado; o avanço da tecnologia; e o surgimento do big data, ou seja, "o uso de dados para desenvolver uma logística preventiva".

A América Latina enfrenta ainda outros desafios, reforça Arlete. "Começando pelo tamanho e as diferenças geográficas, também traduzidos em diferentes jurisdições e regras de saúde. A deficiência de infraestrutura e a escassez de mão de obra especializada também são características comuns".

Para reduzir riscos e saber como escolher seguramente um parceiro logístico, com um cenário tão complexo, é preciso planejar e preparar o processo como um todo, minimizando fragilidades. "Monitoramento, visibilidade de transporte e controle de temperatura são elementos bastante importantes, mas olhar antecipadamente para todas as fases de um processo é fundamental para garantir o sucesso de uma operação. Em outras palavras, não podemos ver o transporte da cadeia fria como um mero frete: trata-se de um projeto completo!", ressalta Arlete Gago.

Cassia Fernandes, executiva da Panalpina Brasil, elenca outros riscos de ruptura da cadeia de frios quando se leva em conta apenas o valor do frete: "Vão desde a perda total dos embarques, bem como risco de vida para pacientes terminais. Riscos estes causados por desvios de temperatura, perda de prazos documentais, falta de visibilidade da cadeia como um todo; complexidade da cadeia; segurança; falta de integração dos parceiros; dentre outros fatores".

Outros elementos, não menos importantes, no processo são: a embalagem; o risco humano nas operações; a comunicação entre os elos da cadeia de abastecimento e a coleta e padronização adequadas, que servem de base para a gestão estratégica preventiva. O mapeamento de todos os possíveis riscos relativos à cadeia fria e sua análise, culminando na elaboração de um mapa de risco, é o melhor caminho para uma gestão eficiente da operação.

"A abordagem de mitigação de riscos é uma obrigação que permite aos executivos otimizar todos os recursos (financeiros, tecnológicos e humanos), de acordo com as áreas de grande necessidade ou que possam trazer mais resultados. Deste modo, o valor dos serviços logísticos especializados aumenta o olhar estratégico da gestão da cadeia fria – não mais visto apenas como um custo, mas sim como um investimento na confiabilidade da operação – e a função dos operadores como verdadeiros especialistas em logística que proporcionam conhecimentos, e não meras atividades", conclui Arlete.

painellogistico.com.br 4 5



OPERADORES LOGÍSTICOS E OS INVESTIMENTOS NO SETOR



"A indústria farmacêutica está aprendendo a se readaptar aos mercados nacional e global, onde não apenas a concorrência e a quebra de patentes têm impactado as margens, bem como as taxações, o que fez com que as empresas do segmento se especializem em ramos exatos e terceirizem grande parte do que não é core business".

Cássia Fernandes, Panalpina Brasil

Mundialmente, o mercado da logística farmacêutica é imenso. Dados do relatório IM-ARC apontam que o volume total de negócio dos serviços logísticos da área da saúde deverá passar dos atuais US\$ 8,5 bilhões para US\$ 13,4 bilhões em 2020. De acordo com a OMS, 8 dos 10 fármacos mais vendidos no mundo são derivados de substâncias sensíveis

à cadeia fria, e 54% dos 50 fármacos mais vendidos também têm esta característica.

O comércio brasileiro de medicamentos movimentou R\$ 54,73 bilhões ou US\$ 17,04 bilhões entre julho de 2016 e agosto 2017, registrando um crescimento, em reais, de 12,58% em relação ao mesmo período do ano anterior, o que representa 2,4% do mercado mundial, sendo o país o 8º em faturamento no ranking das vinte principais economias. Na América Latina, é o principal mercado, estando à frente do México (US\$5,4 bilhões) e da Argentina (US\$ 5,4 bilhões), de acordo com os números do Sindusfarma.

Atentos a estes dados e às exigências da indústria, que busca soluções completas e eficientes, as empresas de logística anunciam expansão, modernização e novos serviços para incrementar as operações e aumentar a participação neste segmento. Caso da Panalpina Brasil, que na primeira quinzena de abril, anunciou um novo investimento para o setor de healthcare. Reconhecida pela atuação na área da logística farmacêutica, a empresa lançou uma solução integrada porta a porta, que inclui um armazém dedicado exclusivamente para este mercado - que deve ser inaugurado no segundo semestre deste ano. A Panalpina trabalha hoje com mais de 80% das grandes indústrias farmacêuticas multinacionais e, de grande confiabilidade, presentes no mercado nacional.

Foto: Divulgação

4 6 painel**logistico**.com.br



MOVIMENTANDO MATERIAIS E INFORMAÇÕES





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





Localizado no centro logístico multiclientes da empresa em Cajamar, na Grande São Paulo, o espaço contará com mais de 4 mil m² de área total, com três câmaras frias: a primeira possuirá temperatura negativa, a -20°C; a segunda terá entre 2°C e 8°C; enquanto a terceira, e maior delas, deterá temperaturas entre 15°C e 25°C. Integram o centro logístico ainda 10 docas seladas para a carga e descarga dos produtos, aproximadamente 1.500 posições porta-pallets e uma área para serviços, como embalagem, etiquetagem, montagem de kits, repacking,

troca de embalagem, dentre outros.

Segundo a gerente de vendas para o segmento farmacêutico da empresa, Cássia Fernandes, o armazém possuirá também as principais licenças de funcionamento do setor. "O armazém conta com licenças para operarmos cosméticos, medicamentos, correlatos e saneantes, fornecidas pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA)".

O armazém faz parte do mais novo pacote de soluções logísticas integradas da Panalpina Brasil para a área da saúde, o Healthcare Projects, que oferece um portfólio completo de produtos e serviços para o setor, desde a armazenagem até a logística nacional e internacional, incluindo a certificação GDP (Good Distribution Practices).

Inovação também é uma palavra que marca o projeto, que vem acompanhado das últimas tecnologias em monitoramento, através do sistema Smart View, que permite aos clientes acompanharem, em tempo real, a temperatura e a umidade de suas mercadorias; por meio de RFIDs e da instalação de antenas de medição de temperatura em locais estratégicos, como os aeroportos de Guarulhos, em São Paulo, e de Viracopos, em Campinas (SP). Antenas também serão instaladas no terminal parceiro da operadora logística em Santos (SP) e no próprio armazém de Cajamar. "Com isso, seremos os únicos provedores logísticos do País com capacidade para fornecer este tipo de controle e visibilidade da cadeia para o setor como um todo", destaca o presidente da Panalpina Brasil, Marcelo Caio D'Arco.

4 8 painellogistico.com.br



"Temos as soluções completas em nossas operações e, se necessário for, podemos desenvolver um projeto sob medida, com eficiência estratégica que o negócio do cliente exige"

Clóvis Gil, Ativa

MERCADO INTERNO - A in-

dústria farmacêutica instalada no Brasil, segundo a Sindusfarma, é composta por 492 empresas, das quais 123 multinacionais e 369 laboratórios nacionais. Para atingir estas companhias, a Ativa Logística anuncia investimentos e metas agressivas de crescimento orientados para mercado interno.

De acordo com a operadora, alguns contratos em negociação poderão impulsionar ainda mais seus projetos logísticos de medicamentos no Centro-Oeste, onde a Ativa pretende abrir novas filiais nas cidades de Anáp-

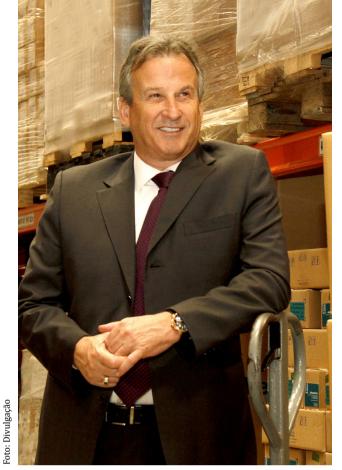


olis- GO e Brasília-DF - que deverão demandar investimentos de R\$ 30 milhões até 2019. O valor contempla também a compra de caminhões com baús reforçados contra roubo de cargas e a contratação de mais colaboradores.

A empresa também anunciou a instalação da sua 18ª unidade em Montes Claros, norte de Minas Gerais, ainda neste segundo semestre. Será a quinta operação em território mineiro, onde a operadora já está presente em Belo Horizonte, Uberlândia, Pouso Alegre e Juiz de Fora. "Montes Claros está em uma região estratégica, por atrair mais empresas farmacêuticas e ser o canal de entrada para a região Nordeste", esclarece o executivo. As demais unidades da empresa estão em São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo e Paraná.

"Temos as soluções completas em nossas operações e, se necessário for, podemos desenvolver um projeto sob medida, com eficiência estratégica que o negócio do cliente exige", diz o presidente da Ativa, Clóvis Gil. "Hoje atendemos 2.510 cidades pelo modal rodoviário por meio das filiais e passamos a atuar em todo o País via operador logístico e modal aéreo", completa.

Há dois anos a companhia passou a oferecer o modal aéreo em suas soluções, após ter adquirido o controle da Trans Model Air Express. A compra ocorreu exatamente para atender o mercado farmacêutico. "Cerca de 70% dos produtos transportados pela Trans Model era de perecíveis. Desse total, praticamente 90% medicamentos. O transporte aéreo é um modal que tem por característica a agilidade,



"Detemos um sistema informatizado capaz de ofertar a rastreabilidade dos medicamentos e demais produtos de interesse à saúde até o leito dos pacientes, além de possuir equipe treinada para a gestão hospitalar, a qual realiza com excelência processos de unitarização,

Roberto Vilela, RV Ímola

fracionamento, montagem de kits e

identificação completa dos produtos

por código de barras"

segurança e praticidade. É a melhor opção para produtos que exigem um transporte rápido e muitas vezes em regiões fora dos grandes centros, como os medicamentos", afirma o executivo da Ativa - que realiza entregas de vacinas, produtos farmacêuticos, beleza e higiene pessoal e medicamentos controlados.

A Ativa espera crescer 20% até o final de

2018 e fechar o período com R\$ 292 milhões em faturamento - meta bem acima dos 8% de crescimento estimados para a indústria farmacêutica. Em 2017, a empresa totalizou R\$ 242 milhões, 15% mais do que no ano anterior, quando registrou R\$ 210 milhões. Os principais setores que devem contribuir com o crescimento da companhia são o farmacêutico e o de cosméticos.

Mas a grande aposta da companhia está em seus principais diferenciais de mercado, como as áreas de adequação (ink jet, rotulagem, montagem de kits, inclusão de manuais e bulas, etc) e separação de pedidos (cargas fracionadas, leitura de código de barras, cubagem eletrônica das embalagens, etc), além do GIL (Gestão Integrada de Logística), sistema que permite aos seus parceiros de negócios a geração de informações como posição no palete, status de recebimento e saída, inventários e relatórios precisos de toda a sua operação em tempo real, tudo conciliado com o sistema do próprio cliente.

TECNOLOGIA E UNITARIZAÇÃO - Para conquis-

tar mercado, a RV Ímola - resultado da união duas empresas RV e a Ímola, em 2012 - vem apostando na qualidade dos serviços prestados e no uso da tecnologia de ponta para se manter como referência em transporte, armazenagem e gestão de produtos.

Para a empresa, inserir tecnologia de ponta no dia a dia da gestão logística tem se mostrado um grande acerto. A RV Ímola desenvolveu um modelo de software que se adequa aos demais sistemas utilizados nas empresas. Dessa forma, consegue tra-

5 0 painel**logistico**.com.br



balhar rapidamente com informações dos estoques dos clientes e elaborar controles não somente nos centros de distribuição do operador, mas em todos os polos de consumo hospitalar ou unidades básicas de saúde. Os serviços de inteligência também incluem uma central de informação em tempo real, 24 horas por dia, que proporciona ao cliente a segurança de se manter informado sobre todas as etapas da operação.

"Em 2017, aportamos mais de R\$ 1 milhão em diversas frentes da empresa, entre elas, na modernização da frota, com a compra de veículos dotados de baús isotérmicos e de refrigeradores, todos com rastreadores monitorados em tempo real, 24 horas. Outro investimento foi no setor de armazenagem, que recebe constantes investimentos em tecnologia e no aprimoramento do sistema integrado para o controle e a rastreabilidade dos produtos e processos, conforme especificações sanitárias. Além disso, empregamos no aprimoramento das operações logísticas por meio de software", ressalta o presidente da operadora, Roberto Vilela.

Nos projetos logísticos que possui, a RV Ímola utiliza de diferentes modais (aéreo, terrestre e marítimo) para transportar medicamentos e correlatos à saúde. Hoje, atende hospitais, como o Leforte e a Beneficência Portuguesa; laboratórios, como o Salomão Zoppi; e importantes indústrias farmacêuticas: Aché, Reckitt Benckiser, Hypera Pharma (Hypermarcas) e Daichii Sankyo, entre outras.

Além dos serviços de consultoria, armazenagem, distribuição, gestão de frotas e de compras e logística reversa, um diferencial da empresa é oferecer o trabalho de gestão hospitalar. "Detemos um sistema informatizado capaz de ofertar aos hospitais e clínicas públicas e privadas a rastreabilidade dos medicamentos e demais produtos de interesse à saúde até o leito dos pacientes, além de possuir equipe de profissionais treinada para a gestão hospitalar, a qual realiza com excelência processos de unitarização, fracionamento, montagem de kits e identificação completa dos produtos por código de barras", explica Vilela.

O fracionamento de medicamentos em doses individuais pela RV Ímola garante redução de custo para os hospitais e torna mais rápido o processo de entrega de medicamento ao paciente, entre outros benefícios. Para tal, a operadora logística conta com o auxílio de máquinas que agilizam o processo e garantem a certificação da qualidade da operação.



painel**logistico**.com.br



PARA CRESCER ATÉ 15% NO BIÊNIO 2018/2019, SANFARMA VAI INVESTIR EM LOGÍSTICA

A Sanfarma, indústria de produtos focados no varejo farmacêutico, que completa 20 anos em 2018, busca aumentar a produção e investir em logística para aumentar presença no mercado. O objetivo é aumentar de 10 a 15% nosso faturamento este o ano e repetir a dose em 2019.

"Acreditamos que, com uma logística mais eficiente, conseguiremos atingir tais números. Hoje, podemos estar perdendo faturamento por falta de eficiência, muito embora nossa velocidade de expedição e entrega tenha melhorado nos últimos anos e tenhamos eliminado os principais gargalos", conta o presidente da Sanfarma, Luciano Biagi. Atualmente, a Sanfarma terceiriza apenas o transportes dos produtos e desenvolve internamente o restante da operação logística.

Para alcançar os objetivos, no final do ano passado a farmacêutica reestruturou internamente o Centro de Distribuição na cidade de Americana (SP) para dobrar a área de separação, armazenagem, industrialização e movimentação interna. "Duplicamos a área disponível, um investimento de R\$ 1,8 milhão. Outro montante muito próximo também será destinado a um novo CD na região Nordeste do País".

A empresa registra atualmente faturamento anual de R\$ 30 milhões e possui ca-



"Nosso objetivo é aumentar de 10 a 15% o faturamento este ano e repetir a dose em 2019. Acreditamos que, com uma logística mais eficiente, conseguiremos atingir tais números"

Luciano Biagi, Sanfarma

pacidade de aumento de produção em até 200% - volume mensal para produção de 24 milhões de unidades de produtos todos os meses. Nos últimos dois anos, a empresa registrou crescimento na casa de dois dígitos, mesmo em meio a um cenário econômico de incertezas e de impacto no desempenho das companhias.

5 2 painel**logistico**.com.br



BATERIA MOURA TRAÇÃO. **UMA MÁQUINA** DE PRODUTIVIDADE.



A Bateria Moura Tração é peça original dos principais fabricantes de máquinas. Ela é o produto ideal para quem quer aumentar a produtividade. Isso porque oferece mais ciclos e gera até o dobro de energia. Por ter uma placa plana blindada, é mais robusta, requer menos manutenção e passa menos tempo parada. Garanta o melhor custo - benefício. Escolha Moura Tração.







oto: Divulgação

QUANDO A TERCEIRIZAÇÃO DÁ CERTO

Operadores logísticos ajudam a indústria farmacêutica a se aproximar ainda mais dos pacientes, com ganhos de eficiência e qualidade

"Este projeto é um excelente exemplo de colaboração entre equipes multidisciplinares. Representa não apenas uma grande transformação na área de logística, mas também para pacientes que irão se beneficiar de todas as melhorias nas operações". A afirmação do gerente geral da Bristol-Myers Squibb Brasil, Gaetano Crupi, representa bem como a terceirização da operação logística de uma indústria farmacêutica ou biofarmacêutica, caso da BMS, pode ter sucesso quando a solução e to-

das as etapas de execução são bem planejadas e executadas.

A BMS escolheu a DHL Supply Chain para gerenciar o novo Centro de Distribuição (CD) no Brasil. Com 1500 m², está localizado em Itapevi e conta com área climatizada (com temperatura de 15° a 25°C), câmara fria (2° a 8°C), ante-câmara (8° a 15°C para preparo de volumes) e um bunker (15° a 25°C) para armazenagem de produtos inflamáveis.

5 4 painel**logistico**.com.br



Tanto o projeto do novo CD como a proposta operacional desenhada pela DHL prima pela qualidade e segurança das operações, garantindo assim a chegada dos medicamentos aos pacientes de forma adequada. Este novo contrato representa também o aprofundamento da parceria entre a DHL e BMS, que impulsionou o desenvolvimento de outros projetos logísticos não só no Brasil, mas em diferentes países, especialmente nos EUA, México e Turquia.

Para Luís Rehder, diretor de operações da área de saúde da DHL Supply Chain, "o projeto da DHL respondeu plenamente às necessidades da BMS, com base em nosso conhecimento, garantia de qualidade, conformidade e capacidades regulatórias. De fato, há uma sinergia muito grande em relação a aspectos técnicos e comportamentais entre as duas empresas. Vamos ajudá-los a se aproximar dos pacientes com mais eficiência e qualidade, evitando que os pacientes tenham qualquer problema de abastecimento".

O escopo do trabalho da DHL abrange a recepção dos medicamentos (importados em sua maioria), estocagem, inventário, carimbagem, gestão dos pedidos e envio conforme a demanda (outbound). A DHL é responsável também pela gestão das câmaras refrigeradas e pela unitização de alguns medicamentos e, nestes casos, o correto embalamento (packing). Dentre as tecnologias que serão utilizadas destaque para o sistema WMS de gestão de armazéns que irá utilizar rádio frequência para uma gestão mais acurada e em tempo real dos estoques. Em termos de segurança, além de aplicar os protocolos mais elevados na área de saúde e atender todos os requerimentos regulatórios, o CD possui alguns equipamentos duplicados,



"Nesta nova configuração, além de aprimorar a qualidade, daremos mais controle e flexibilidade operacional a BMS, auxiliando no plano de expansão e no atendimento aos pacientes em um momento tão delicado, exemplificando nossa promessa de entregar a saúde ao mundo"

Luís Rehder, DHL Supply Chain

como geradores de energia, a fim de garantir a total segurança dos medicamentos.

"Nesta nova configuração, além de aprimorar a qualidade, daremos mais controle e flexibilidade operacional a BMS, auxiliando-a no plano de expansão e no atendimento aos pacientes em um momento tão delicado, exemplificando nossa promessa de entregar a saúde ao mundo", completa o diretor da DHL.

painellogistico.com.br 5 5



"Produtos de saúde de forma geral são muito delicados. Temos que garantir a integridade para o consumidor final, mas sem comprometer o custo da operação"

Javier Bilbao, DHL Supply Chain América Latina

Case Sanofi - Versátil, a DHL Supply Chain soma experiências de sucesso no setor. Em 2015, foi a companhia que ajudou a farmacêutica Sanofi a diminuir o caminho até o cliente superando o desafio de melhorar a distribuição dos produtos. A DHL consolidou as operações logísticas de três divisões da Sanofi no Brasil em um novo Centro de Distribuição (CD) em Guarulhos.

O projeto, concebido pela Sanofi abrangeu os portfólios da Sanofi, Sanofi Pasteur e Medley no Brasil. Além da operação de um novo CD dedicado, a Sanofi redesenhou as malhas de distribuição para todo o Brasil e para os processos de exportação. A estrutura recebe investimentos de € 200 milhões desde 2015 até 2020, e hoje é um dos maiores centros de distribuição da Sanofi globalmente e o maior operado pela DHL no Brasil na área de saúde.

As novas instalações começaram a operar em setembro de 2015 e atingiram a capacidade plena de funcionamento em janeiro de 2016. A cidade de Guarulhos foi o local escolhido dada a proximidade com as plantas industriais da Sanofi, de grandes centros consumidores e dos principais hubs logísticos do País (Aeroporto, Porto de Santos e principais estradas).

De acordo com Javier Bilbao, presidente da DHL Supply Chain no Brasil, "o objetivo deste projeto foi simplificar e potencializar as operações de armazenagem e a malha de distribuição da Sanofi no Brasil. Consolidar essas operações em um único CD possibilitou a captura de muitas sinergias e a racionalização de todo o processo".

De acordo com Rodrigo Alponti, diretor de Supply Chain da Sanofi no Brasil, a unificação permitiu maior eficiência nas entregas dos produtos aos distribuidores e, consequentemente, aos pontos de venda e ao paciente. "Antes deste projeto, a Sanofi e a Medley tinham operações logísticas independentes, mas compartilhavam cerca de 70% dos clientes", diz Alponti. Segundo ele, o projeto se encaixa na estratégia global da Sanofi de fortalecer a presença nos mercados emergentes.

5 6 painel**logistico**.com.br



Com 36 mil m² de área de armazenagem totalmente climatizada e com quase 50 mil posições pallets, o Centro de Distribuição de Guarulhos aumentou a capacidade diária de expedição, com destaque para o atendimento dos processos de cadeia fria, garantindo rapidez, qualidade e segurança nas atividades. O processo desenhado pela DHL funciona da seguinte forma:

A experiência da DHL foi fundamental no desenho do novo Centro de Distribuição e no redesenho dos processos, bem como na escolha dos equipamentos mais adequados para esta operação. Outra boa prática adotada neste CD foram os testes operacionais prévios e a análise de riscos envolvidos, o que conferiu mais segurança e solidez a toda operação.

"Produtos de saúde de forma geral são muito delicados. Temos que garantir sua integridade para o consumidor final, mas sem comprometer o custo da operação. Esse foi nosso desafio neste projeto. No Centro de Distribuição de Guarulhos, aplicamos as tecnologias mais modernas e as melhores práticas na distribuição e armazenagem de produtos farmacêuticos, já conquistando bons resultados", ressalta Javier.

Segundo dados da Sanofi, a unificação da distribuição dos produtos diminuiu os custos operacionais em 30%. O software de pedidos da Sanofi, que ajusta e distribui os pedidos em caixas fechadas para os clientes finais, reduziu em 35% a incidência de avarias nas embalagens.



www.btrminas.com.br btr@btrminas.com.br +55 31 3428-4077 +55 11 4809-5555

Isto muda sua Logística





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 agui 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!



ARTIGO

CONECTANDO ESTRATÉGIA E OPERAÇÃO ATRAVÉS DO S&OP

Por Ana Pantaleão, consultora da Visagio e especialista em projetos de logística

Em um mercado cada vez mais complexo e ágil, uma importante prática adotada pelas empresas para manter a vantagem competitiva é o planejamento de vendas e operações, mais conhecido como Sales and Operations Planning (S&OP).

Antes utilizado apenas como um plano de produção a médio e longo prazo, o Sales and Operations Planning tornou-se uma ferramenta estratégica para que as empresas possam aumentar receita, cortar custos e alavancar a performance de comercialização dos produtos a partir da redução dos estoques.

Mas, o que é o Sales and Operations Planning? Em linhas gerais, o S&OP é um



o: Divulgação

processo de planejamento contínuo que permite à empresa alinhar os planos de produção e de vendas. O S&OP integra diferentes áreas, como Operações, Logística, Vendas e Finanças para que, juntas, definam o melhor plano de demanda e oferta. A implementação do processo de S&OP pode ser estruturada em quatro fases: motivação, definição, operacionalização e implantação.

Para realizar este trabalho, a companhia tem duas opções: contratar consultorias ou desenvolver a ferramenta internamente. Em ambos os casos, é fundamental contar com uma equipe dedicada à implantação dos processos. De modo geral, os principais custos envolvidos são os de mão de obra e os de possíveis aquisições de sistemas.



1. MOTIVAÇÃO:

A primeira etapa consiste em realizar um diagnóstico para compreender o processo de planejamento existente e seus principais gaps. Desta forma, o processo futuro pode ser desenhado e implementado de maneira mais aderente à realidade da empresa, bem como às expectativas da alta direção.

Os principais motivadores para a implantação do S&OP são a necessidade de: Elaboração de um plano aderente à realidade da empresa; Gerenciamento de mudanças de forma eficiente e eficaz; Gestão de estoques e de capacidade mais efetiva; Avaliação do desempenho; Integração das áreas envolvidas no planejamento.

2. DEFINIÇÃO:

Uma vez identificados os objetivos do S&OP na empresa, deve-se desenhar o modelo que irá atacar de forma mais efetiva os gaps de planejamento da organização. Assim, nesta etapa são tomadas decisões mais abrangentes como as famílias de produtos, o grau de detalhamento com o qual será tratada cada uma delas e modelos matemáticos a serem utilizados.

3.OPERACIONALIZAÇÃO:

Neste momento é definido como o S&OP será operacionalizado. Ou seja, nesta etapa são estabelecidos os responsáveis pelo processo, os modelos de relatórios, os indicadores de performance (KPIs), os sistemas que serão utilizados para o acompanhamento do processo e os procedimentos do S&OP, incluindo cronograma anual e agenda de revisões.

4. IMPLANTAÇÃO:

Por fim, a última etapa consiste na elaboração do plano de implantação do processo de S&OP e sua execução. Como em toda implantação de um novo processo, esta etapa exige um forte trabalho de gestão de mudança. É preciso engajar todos os envolvidos, sempre contando com o apoio da alta liderança. Um sponsor cross, que olhe a transição como um todo, tal como um CEO, é fundamental para o sucesso da implantação.

O sucesso do S&OP e a obtenção dos resultados esperados dependem principalmente de três pontos chaves:Governança/Processos; Pessoas e Tecnologia.

Além disso, é necessário ter os objetivos claramente definidos e alinhados com a estratégia da empresa, bem como realizar um follow up constante para identificar pontos de melhorias.

É importante ressaltar que, para adotar essa prática, não é necessário um investimento pesado em sistemas e/ou em processos muito complexos logo de início. É possível iniciar a implantação do S&OP com simples planilhas e gradualmente, com o amadurecimento dos processos, implementar tecnologias mais robustas.

6 0 painellogistico.com.br



Qualidade e alta performance em Movimentação



Locação • Peças • Serviços • Equipamentos





(19) 3272-9766







ARTIGO



VAMOS ABRIR A PORTA PARA A LOGÍSTICA ENTRAR

Por Amauri Gennari, diretor Comercial do Gimba

Encarar a logística como uma operação da porta para fora pode ser um dos principais tropeços no caminho de quem busca economia. Na contramão, inserir a área no coração de todas ações de uma empresa pode gerar ganhos significativos. Quando pensamos em compartilhar processos, a proposta não é apenas dividir custos ou infraestruturas, é pensar de forma colaborativa, estratégica e inteligente.

Na área de supply chain de uma empresa, por exemplo, um dos principais erros é a análise do preço do produto em vez da análise do custo de aquisição desse mesmo produto. Nas manjadas cotações, olha-se o valor de cada item (ou de cada família) separadamente



Foto: Divulgação

e fica de lado o quanto se gasta com fretes, embalagens e documentos fiscais. A somatória do que compõe a aquisição ultrapassa facilmente o custo do produto.

Outro erro que frequentemente aparece na gestão é a segmentação do processo de compras, que coloca em "caixas" separadas custos de papelaria, informática, higiene, alimentícios, EPI e tantos outros insumos essenciais ao dia a dia de uma empresa. Se somarmos o erro de olhar só para o produto com o de segmentar todo o processo, voltamos a aquela velha história de que supply chain é um gasto e um mal necessário.

Por outro lado, quando existe a preocu-

6 2 painel**logistico**.com.br



pação de colocar a logística no centro das operações, uma das principais mudanças é justamente gestão de fornecedores. Ao buscar um fornecedor que seja capaz de entregar mais de uma família de produtos, inicia-se o processo de otimização da cadeia de suprimentos de uma empresa.

Surge aí uma redução significativa do tempo gasto para gerir os fornecedores e os processos de compra de um produto (desde cotação à entrega) e do custo da operação como um todo: quanto mais produtos um operador logístico entregar, mais barato poderá sair o frete. E quanto mais itens a empresa comprar (e concentrar) em um distribuidor, melhor pode ser o preço em função da escala. Quando deixamos a logística entrar, a economia vem de carona.

Para potencializar o resultado, a utilização de softwares de gestão de compras torna possível e palpável planejar com mais assertividade os próximos pedidos e, consequentemente, reuni-los em uma mesma entrega. Um caminhão com vários produtos diferentes saindo do mesmo lugar e indo para o mesmo destino é muito melhor para o bolso e para o planeta do que vários veículos saindo de pontos diferentes e indo para o mesmo local fazer várias entregas.

Dessa forma, ao olhar a operação da empresa como um todo de forma estratégica, cria-se mais oportunidades de compartilhamento, seja de ideias, operações ou até mesmo insumos. Quando pensamos em compartilhar, antes de ir para fora, é preciso olhar para dentro.





A CONECTIVIDADE COMO UMA ALIADA AOS PROCESSOS DE LOGÍSTICA

Por Bernardo de Castro, presidente da Hexagon Agriculture

Estimativas de estudo da USP em parceria com a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil apontam uma alta de 5,5% no PIB do agronegócio em 2018. Para manter o enorme ritmo de crescimento da produção e produtividade agrícola no país nas últimas décadas, tecnologias avançadas de monitoramento e otimização de frotas são fundamentais. A conectividade e o monitoramento aprimoram as etapas de logística, possibilitando o funcionamento contínuo das máquinas e evitando desperdícios e superdimensionamento de recursos. A economia de combustíveis também está entre as grandes vantagens do monitoramento de frotas, pela otimização da alocação de produtos, pela previsibilidade das ações, pela



Foto: Divulgação

redução de deslocamentos desnecessários, e por insights para obtenção e adoção de boas práticas.

A movimentação eficiente da matéria-prima do campo para o processamento é uma das fases mais críticas da produção, e uma etapa cheia de riscos de logística que podem comprometer volume, qualidade e a economia da produção. A colheita, o carregamento e o transporte (CCT) contabilizam, em média, de 30% a 60% dos custos com matéria-prima e muitas vezes esses índices são maiores pela ineficiência dos processos.

Precisamos destacar que, em ambientes remotos, como fazendas e florestas, uma



única variável pode impactar a produtividade de maneiras imprevistas e adversas, o que reforça a importância de um monitoramento mais eficiente, bem como a necessidade de inteligência remota no campo (para tomada de decisões e registro de ações), como dispositivos embarcados em máquinas e dispositivos móveis pessoais.

É necessário buscar soluções que integrem os processos e, nesse sentido, a tecnologia pode ser uma aliada importante. A divisão de agricultura da Hexagon, referência no desenvolvimento de soluções tecnológicas para o setor agro, vem trabalhando nesse sentido. A empresa desenvolveu a HxGN AgrOn Logistics, uma solução de ponta a ponta para visualizar, analisar e agir sobre cada elemento da operação de colheita, independentemente das condições vigentes. A solução é uma combinação de hardwares, como computadores de bordo e sensores, e softwares que integra os processos de gestão no campo, transmitindo informações em tempo real e facilitando na tomada de decisões. O sistema que monitora cada etapa logística fornece informações essenciais para a gestão. A tecnologia considera dados operacionais, incluindo projeções relacionadas ao consumo de combustível e manutenções preventivas e oferece mapas georreferenciados, gráficos de metas e relatórios de status de operações de campo para colheita, transbordo, transporte e atividades de apoio, como veículos de manutenção e reabastecimento; o que ajuda para que sejam tomadas medidas para o maior controle e eficiência do processo como um todo. Se um equipamento falhar, por exemplo, é enviado um alerta para o operador ou gestor verificar o problema. O monitoramento que permite inclusive a verificação do desempenho da frota favorece para que as operações sejam adaptadas e os recursos distribuídos para garantir uma maior eficiência.

No fim das contas, a conectividade, seja de longa distância (até as centrais de controle) ou de curta distância (máquina para máquina, por exemplo), é ferramenta fundamental para a tomada de decisão ágil, eficaz e otimizada no campo de operações logísticas.

painellogistico.com.br 6 5

Conheça os diferenciais da Herzog Afinal, são mais de 26 milhões de m² comercializados

SOLUÇÃO IDEAL PARA VENDA, LOCAÇÃO ADMINISTRAÇÃO E CONSULTORIA EM TODO BRASIL



► Representação de Inquilino

Avaliações

Estudo de Mercado

HÁ MAIS DE **40** ANOS PRESTANDO SERVIÇOS NA ÁREA IMOBILIÁRIA CORPORATIVA

