PAINEL LOGÍSTICO

REVISTA ESPECIALIZADA EM LOGÍSTICA

Maio/Junho de 2019 | edição nº 38

painellogistico.com.br

Crédito: kjpargeter - br.freepik.com

ESPECIAL
Embarcadores de Alimentos e Bebidas

Especialistas analisam a logística no setor e a questão da terceirização ou não do frete

DESAFIOS LOGÍSTICOS NA INDÚSTRIA 4.0

3º Edição do evento acontecerá em Goiânia no mês de Junho

INFRAESTRUTURA FLEXÍVEL

A alternativa para momentos de crise

ENTREVISTA COM D2P

A *startup* que está revolucionando empresas de comércio exterior

Gollog: a experiência da GOL
e os melhores serviços de
entrega para o seu negócio.
Expresso com retirada no aeroporto
A carga é entregue com urgência que desejar e fica disponível para retirada nos aeroportos atendidos
Expresso com entrega
Serviço de entrega rápida com cobertura para mais de 2.400 cidades.
E-Gollog
Ideal para lojas de e-commerce: rastreabilidade total da encomenda com preços pensados para o tamanho da sua empresa.
Ligue 0300 146 5564 ou acesse gollog.com.br e faça sua cotação.
GOL
Gollog
Serviço de cargas da Gol

MARCAMP

Deixe a manutenção da sua frota com quem entende do assunto.

30 ANOS Experiência

ESPECIALISTA EM MANUTENÇÃO, REFORMA, PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA AS MARCAS LINDE E STILL.

PEÇAS GENUÍNAS

MÃO DE OBRA ESPECIALIZADA

GERENCIAMENTO DE FROTA

ESTRUTURA COMPLETA

MARCAMP - SOLUÇÕES EM INTRALOGÍSTICA

19 3772.3333 www.marcamp.com.br Unidades Monte Mor | Campinas | Marília | Ribeirão Preto | S.J. Rio Preto

INCLUA O PAINEL LOGÍSTICO EM SEU PLANO DE MÍDIA 2019

Conheça nossos pacotes
de mídia para comunicar
e interagir com o seu cliente!

PAINEL LOGÍSTICO
REVISTA ESPECIALIZADA EM LOGÍSTICA

MAIS INFORMAÇÕES:

11 4417 - 5072 I 97318-0822
roberto@painel**logistico**.com.br
painel**logistico**.com.br

PAINEL LOGÍSTICO
REVISTA ESPECIALIZADA EM LOGÍSTICA

EDITORIAL

painellogistico
Painel Logístico
@painellogistico

Prêmios

Mídia Oficial

Publicação bimestral, 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

Se tem um setor que envolve diversos outros segmentos da economia é o de alimentos e bebidas (A&B). Agroindústria, indústria alimentar, vendas no atacado e varejo, comercialização direta dos produtos em supermercados e lojas de conveniência são apenas alguns pontos em que os itens de A&B estão presentes.

Nesta edição da Revista Painel Logístico preparamos uma matéria especial com "Embarcadores de Alimentos e Bebidas" que analisaram a logística no setor e se vale a pena ou não terceirizar o frete. Ainda sobre o tema, preparamos um catálogo, no qual listamos as principais empresas do setor.

Já na matéria sobre "Infraestrutura Flexível", abordamos que esta pode ser uma opção viável em um momento de crise por demandar menos custos, ser temporária e não precisar de grandes obras, como a alvenaria.

Outro ponto que destacamos é a editoria "Entrevista". Nesta edição, convidamos o executivo da *startup* D2P, Paul Schabbel, para uma análise do setor de comércio exterior e como a plataforma digital está auxiliando diversas empresas a identificar melhores oportunidades para redução de custo nas operações logísticas. A *startup* pretende faturar R$ 3 milhões até o final deste ano.

Também abordamos a "Logística 4.0", grande tema do evento Logitech Science, e as principais novidades das empresas de logística que compareceram na APAS SHOW - maior feira supermercadista da atualidade.

Além disso, temos conteúdos especiais sobre o Workshop de "Logística, Soluções e Tendências", que será realizado em Goiânia, artigos e notícias que movimentaram o setor logístico!

Boa leitura!

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

Departamento Comercial
José Roberto Fernandes
Gerente Comercial
jfernandes@painellogistico.com.br

Marketing e Marketing Digital
DRS Soluções em Marketing e Eventos
Francisco Feitosa
Gerente de Novos Negócios
ffeitosa@drssolucoes.com.br
11 4417-5072

Arte e Diagramação
Point Design
Priscila Nunes Rezini
priscila@pointdesign.com.br

Administrativo e Financeiro
Sheila Parra
Gerente Administrativa/Financeira

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

Jornalismo
Conteúdo Empresarial
(13) 3304 - 7437

Editora-Chefe
Érica Amores - MTB 33.455

Jornalista
Michele Carvalho - MTB 72.524

/ Perfect Welding / Solar Energy / Perfect Charging

Fronius

ESTAREMOS NO EVENTO
VEÍCULO ELÉTRICO
17 A 19 DE SETEMBRO
TRANSAMERICA EXPO CENTER

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

EDITORIAL

8 CAPA ESPECIAL
Embarcadores de Alimentos e Bebidas

13 ECONOMIA
Infraestrutura flexível é principal opção para economia instável do Brasil

18 LOGÍSTICA 4.0
Logística 4.0 em debate

20 ENTREVISTA
Com tecnologia e abordagem diferenciada, D2P inova no comércio exterior nacional

24 GIRO LOGÍSTICO

- Melhor Envio fecha parceria com a LATAM Cargo Brasil
- Agrishow chega aos 25 anos e aumento de R$ 2,9 milhões em negócios
- Santos Brasil atenderá a Marinha do Brasil, em Santos

28 EVENTOS

- APAS Show 2019 traz inovações para o mercado de varejo
- Goiânia recebe workshop de Logística, Soluções e Tendências

41 ARTIGOS

- Transformação digital leva tomada de decisão logística a um novo patamar
- Como alcançar uma logística eficiente e atender aos anseios do consumidor?

Créditos: Divulgação

Logística de Alimentos e Bebidas

Embarcadores relatam peculiaridades do setor e terceirização do frete

Podemos classificar o setor de alimentos e bebidas (A&B) como um dos mais abrangentes na economia brasileira, uma vez que envolve outros segmentos, como a agroindústria, indústria alimentar, vendas no atacado e varejo, e a comercialização direta dos produtos em supermercados, lojas de conveniência, padarias, restaurantes, entre outros lugares.

Apenas no último ano, o setor alimentício cresceu 2,08% e atingiu faturamento de R$ 656 bilhões, somadas exportação e vendas no mercado interno - representando 9,6% do PIB, segundo dados da Associação Brasileira da Indústria de Alimentos (Abia). Outro dado interessante que a pesquisa apontou é que o setor foi responsável pela geração de 13 mil novos postos de trabalho.

"Alguns fatores condicionaram positivamente o desempenho do setor de alimentos neste ano, como o saldo de emprego que ficou positivo em 0,5%, novos empregos e indicando que as indústrias de alimentos estavam alinhadas com a expectativa de um novo ciclo de expansão. Importante também destacar a força do setor, que registrou uma contribuição significativa na balança comercial brasileira, respondendo por 50,3% do saldo total", declara João Dornellas, presidente executivo da ABIA.

Para o gerente de logística da Jazam Alimentos, Gabriel Oliveira, "o Brasil tem uma indústria alimentícia forte, comparando com outros países da América Latina, porém existe muito a se desenvolver, principalmente no âmbito de automação, robotização e embalagens. Existe muito mercado para a indústria brasileira em outros países, mas infelizmente perdemos bastante competitividade devido ao alto custo de produção, mão de obra e logística. Mesmo com todos os entraves, acredito no potencial de crescimento e vejo o setor de alimentos como um todo investindo em melhorias dos parques fabris e distribuição".

Créditos: Divulgação

Com relação ao setor de bebidas, uma das maiores entidades do segmento é a Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas da Logística de Distribuição (Confenar), que representa todas as empresas revendedoras dos produtos Ambev - é a maior rede de distribuição de bebidas do País. Juntas, as revendas Ambev associadas à Confederação geram 18 mil empregos diretos, cerca de 70 mil indiretos e faturam mais de R$ 14 bilhões por ano, com potencial de consumo de produtos e serviços em aproximadamente R$ 800 milhões também ao ano.

"Realizamos uma série de ações para reforçar nossa infraestrutura e a gestão da empresa. No ano passado, por exemplo, expandimos as frotas, com a maior compra dos últimos cinco anos, e fizemos grandes investimentos em treinamentos e cursos de direção defensiva e condução econômica para a capacitação dos motoristas".
Carlos Eduardo Lang, presidente da Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas da Logística de Distribuição (Confenar).

Para o presidente da Confenar, Carlos Eduardo Lang, "é possível dividir o ano passado em dois momentos: no primeiro semestre houve uma retração na atividade econômica, embalada pela greve dos caminhoneiros e, no segundo semestre, houve uma recuperação, principalmente nos últimos meses do ano. Esperamos seguir esse cenário de expansão, aumentando as vendas de bebidas por todo o País", pontua.

E é neste importante cenário que se encontram os embarcadores logísticos do segmento de alimentos e bebidas.

Créditos: Divulgação

Carlos Eduardo Lang, presidente da Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas da Logística de Distribuição (Confenar).

EMBARCADORES DE ALIMENTOS E BEBIDAS - LOGÍSTICA

"Acredito que sempre tem o que melhorar e um dos pontos primordiais é ter operadores logísticos e transportadores especialistas no setor, conhecendo a particularidade de cada produto. Como a cadeia de abastecimento é bem ampla, a necessidade de treinamento e acompanhamento é constante, tanto no transporte e no armazenamento e isso, às vezes, é perdido ao longo do tempo. As empresas não podem, em momento algum, deixar de treinar as equipes pois, muitas vezes, um descuido na operação deixa todo o processo comprometido e ainda, pior, gerando a insatisfação do cliente".

A observação do gerente de logística da Jazam Alimentos sobre os processos logísticos no setor dá o tom de que, apesar da evolução do segmento no último ano, ainda são precisos investimentos na área.

Há 28 anos no mercado, a Jazam Alimentos é especialista na fabricação de produtos a base de amendoim, possuindo um rico portfólio de produtos - são 20 mil toneladas produzidas por ano. Atualmente, a empresa tem 8 mil clientes e conta com aproximadamente 600 colaboradores, atende todo o território nacional e exporta para mais de 40 países.

"Nossa empresa é 100% voltada ao cliente e nós levamos a sério o processo de matéria-prima e embalagem, que passa por um rigoroso processo de qualidade, onde são avaliadas todas as especificações e legislações em vigor. Quando o produto é finalizado para o embarque na homologação de um parceiro logístico, é primordial que seja exclusivo de alimentos e que já tenha experiência em produtos similares ao nosso segmento. Buscamos na logística a flexibilidade e acreditamos que a simplicidade sem burocracia torna a operação logística mais rápida e, com isso, o cliente é recompensado", pontua.

A logística no setor de bebidas não é diferente. O diretor de logística da Confenar, Thelmo Cagnelutti, também acredita que é necessário que empresas tenham tecnologias de rastreamento, roteirização, telemetria para otimizar as entregas com foco em agilizar e melhorar a produtividade.

"O mercado está em constante atualização, mais precisamente em vendas via call center e aplicativos, restrições de entregas em centros maiores. Estamos focados em melhorarmos nossa logística e produtividades por meio de investimentos em frota adequada às restrições e tecnologias. O foco, em 2019, é ampliar ainda mais a aplicação de tecnologia no dia a dia de nossas operações. O uso de tecnologia embarcada e a melhoria da segurança, com a implantação de telemetria em toda a frota é essencial nesse projeto. Outros pontos são a integração do sistema de tecnologia em armazéns (WMS), com sistema de picking automático, e das soluções de gerenciamento, conhecidos como WMS (*Warehouse Management System*). Essas duas inovações podem ser consideradas boas alternativas para otimizar a atividade de armazenagem, já que buscam maneiras de otimizar espaços e organizar o fluxo e a distribuição dos produtos", enfatiza.

TERCEIRIZAÇÃO OU NÃO DO FRETE?

Em um segmento exigente, como é o de alimentos e bebidas, a melhor alternativa encontrada pelas empresas do setor foi terceirizar as entregas para o cliente final. Segundo o gerente da Jazam Alimentos, a empresa optou pela terceirização para poder focar nos negócios da fábrica.

"Atualmente trabalhamos com logística de distribuição toda terceirizada. Temos operações de *cross docking* em algumas regiões atuando na entrega fracionada, em outras regiões trabalhamos com cargas itinerantes e entregamos diretamente no cliente e também operações de carga lotação, paletizada e agendada. Nosso modal é rodoviário, mas estamos realizando alguns estudos para cabotagem na região Nordeste. Nos últimos anos, revisamos os processos, treinamos e preparamos a equipe para a implantação de um sistema de gerenciamento de fretes, o qual monitoramos os custos, acompanhamos entregas e auditamos os fretes cobrados. Entendemos que, para a implantação de qualquer tecnologia, os processos devem ser bem desenhados e a equipe 100% engajada, caso contrário o investimento não se concretiza de forma sustentável", reforça o gerente de Jazam Alimentos.

"Acredito que sempre tem o que melhorar e um dos pontos primordiais é ter operadores logísticos e transportadores especialistas no setor, conhecendo a particularidade de cada produto".
Gabriel Oliveira, gerente de logística da Jazam

Já as revendas da Confenar são responsáveis por uma das maiores frotas de veículos do País e por uma das mais complexas e eficientes operações de logística de distribuição do mundo: são 10.370 veículos.

"Realizamos uma série de ações para reforçar nossa infraestrutura e a gestão da empresa. No ano passado, por exemplo, expandimos nossas frotas, com a maior compra dos últimos cinco anos, e fizemos grandes investimentos em treinamentos e cursos de direção defensiva e condução econômica para a capacitação dos motoristas", esclarece o presidente da Confederação.

Créditos: Divulgação

Gabriel Oliveira, Gerente de Logística da Jazam Alimentos.

Uma das empresas que está dentro do "guarda-chuva" da Confenar é a Pepsico, gigante do setor de alimentos e bebidas e que está no Brasil desde 1953. A companhia conta com mais de 10 mil funcionários, que atuam em 11 plantas e cerca de 100 filiais de vendas e escritório central.

A PepsiCo é a indústria que possui a maior frota própria de caminhões do Brasil. A maior parte do transporte é rodoviário e a empresa criou uma estrutura para cobrir todos os estados brasileiros. São cerca de 3 mil veículos, entre frotas primária e secundária - recentemente, a companhia modernizou parte da sua frota secundária, com a compra de novos caminhões ainda mais seguros e modernos.

E, surpreendendo a todos, recentemente, a PepsiCo lançou o serviço de "Venda de Frete" para terceiros, como forma de otimizar o serviço da frota - o Brasil é o primeiro país da América Latina a receber o serviço. Toda a gestão deste novo serviço, assim como o monitoramento das cargas, será feita pelo *Transportation Control Tower* da PepsiCo, em Itu (SP).

"Temos rotas por todo o Brasil, já que possuímos fábricas e clientes no país inteiro. Então, é natural que possamos atender a vários tipos de clientes. Mas, é claro que precisamos respeitar alguns parâmetros por conta dos nossos produtos. E a ideia é exatamente otimizar o serviço da nossa frota, fazer com que alguns deslocamentos que seriam feitos sem cargas por serem entregas de clientes, por exemplo, agora sejam feitos com carga. Temos capacidade de carga e inteligência para esta otimização e operação, com o selo de qualidade PepsiCo", afirma Eduardo Loyola, Gerente de Transportes da *Control Tower.*

"O mercado está em constante atualização, mais precisamente vendas via call center e aplicativos, restrições de entregas em centros maiores, estamos focados em melhorarmos nossa logística e produtividade através de investimentos em frota adequada às restrições e tecnologias".
Thelmo Cagnelutti, diretor de logística da Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas da Logística de Distribuição (Confenar).

Criando Soluções de Logística Sustentável

Um Grupo aberto para o Mundo

ID LOGISTICS

www.id-logistics.com/br

Créditos: Divulgação

Infraestrutura flexível é principal opção para economia instável do Brasil

Em cenário de crise econômica, as estruturas de lona e infláveis ganham espaço e se tornam opção viável para quem precisa construir gastando pouco e em menos tempo

Com o Brasil longe de resolver sua crise econômica, cada vez mais empresas precisam buscar alternativas para reduzir custos. Se comprometer com grandes obras, caras e definitivas, tem se mostrado um dos maiores problemas para aqueles que necessitam de grandes espaços físicos para armazenagem de produtos e a infraestrutura flexível, seja de lona ou inflável, se consolida como uma alternativa viável para driblar o preço, a burocracia e o tempo de obra das construções de grandes galpões.

A Tópico, que tem 40 anos de mercado, é atualmente responsável por 65% do *market share* do setor de infraestrutura flexível para cobertura e armazenagem e possui mais de 2,5 milhões de m² de estruturas modulares metálicas - cobertas por uma membrana (lona) antichamas - instaladas no Brasil, é uma das empresas que em 2019 renovou o fôlego e está pronta para encarar o mercado
com a vontade de trabalhar de quem acabou de começar.

"O grande desafio dos nossos clientes tem a ver com demanda, como vai se comportar o mercado. E o benéfico que o produto pode prover é uma solução de infraestrutura ajustada à necessidade dele, com custo adequado também. E, se a demanda mudar no futuro, ele pode rapidamente se adequar", explica Pamela Pianta, Gerente de Contas Especiais da Tópico.

Com o carro chefe da empresa sendo as estruturas para locação, a Tópico hoje consegue superar a alvenaria ao permitir que as empresas construam galpões com menos burocracia – já que as licenças municipais para obras de grande porte não são necessárias para a montagem das armações metálicas, com mais agilidade e sem investimento prévio.

"Em caso de locação, a manutenção é nossa responsabilidade. Nosso produto é mais simples e rápido para começar a armazenar. A gente consegue construir grandes áreas em pouco tempo. Podemos entregar 1 mil m² em uma semana. E a obra é limpa, sem resíduos. Quando penso em operadores logísticos e terminais portuários, que precisam de custos bem ajustados, a minha solução faz muito sentido. Porque, assim que o volume dele aumenta ou diminui, ele tem estrutura coberta e certificada para proteger o produto do cliente dele. Se mais pra frente ele mudar de estratégia, ele pode desmontar e devolver a infraestrutura", comenta Pamela.

Quem também vem conseguindo se fortalecer no período de crise é a Macrogalpões. Pertencente ao grupo Rentank, com mais de 25 anos no mercado, soma mais de 2 milhões de m² instalados em toda sua trajetória e é vice líder na venda e locação de galpões lonados temporários.

"Hoje as empresas que precisam fazer rapidamente um movimento para estocar optam pelo galpão flexível. Conseguimos entregar cerca de 200 m² por dia de uma solução que traz uma série de benefícios, inclusive menos despesas com alvarás, IPTU e documentação", conta Eduardo Gianini, Gestor da Unidade de Negócios – Divisão Coberturas, da Macrogalpões.

A empresa hoje atende mais de 15 segmentos e procura focar o crescimento em dois eixos: boa cobertura territorial, atendendo em todas as regiões do Brasil, e o agronegócio. "Tudo que é ligado ao agronegócio, e aqui incluímos armazenagem de grãos, fertilizantes, café, entre outros, é o que chamamos de locomotiva do Brasil. E é também onde entra a maior demanda dos operadores logísticos e portuários, que precisam de estruturas que possam facilitar armazenagem, carga e descarga de matérias primas", diz Gianini.

A FertiService, que oferece soluções logísticas principalmente para o mercado de fertilizantes, é uma das empresas que adotou o modelo de infraestrutura flexível da Macrogalpões. Há quatro anos locando estruturas lonadas, eles hoje contam com 16 mil metros quadrados instalados e pretendem chegar aos 30 mil até o final deste ano.

"Recebemos produtos, principalmente fertilizantes, que são descarregados de navios e precisamos de um local para armazenagem antes que essa carga seja encaminhada para o destino final. Para construir um armazém de alvenaria, você vai pagar em média R$ 1200 por metro quadrado de obra e cada armazém nosso tem cerca de 3 mil m². É muito dinheiro, que precisa ser retirado do caixa para que possamos fazer uma obra de galpão. Já com a lona, não precisamos dessa retirada alta de dinheiro. A estrutura é locada e pagamos por mês um valor que ainda é mais baixo do que seria uma prestação para custear uma obra de alvenaria", explica Maykool Oliveira, Diretor Presidente da FertiService.

Créditos: Divulgação

Pamela Pianta, Gerente de Contas Especiais da Tópico.

O executivo comenta ainda que o tempo de obra também é um determinante na hora de optar pelo flexível: "Para construir um armazém de alvenaria ou concreto seria necessário no mínimo 150 de trabalho. A velocidade da montagem da lona é muito vantajosa, com galpões completos montados em poucos dias ou semanas".

FLEXIBILIDADE TAMBÉM NA CONFIGURAÇÃO

Não é só por ser temporária que a infraestrutura pode ser chamada de flexível. As armações metálicas lonadas permitem a criação de módulos, vãos completamente livres, portas que facilitam a entrada de equipamento, aberturas que permitem a retirada do material que foi estocado no início da armazenagem primeiro – com novas portas podendo ser abertas em toda a extensão do galpão, além de projetos com pé direito maior, verticalizados. É uma nova forma de se pensar em armazenagem, que pode se adequar com facilidade ao tipo de produto que cada cliente precisa armazenar.

"Assim o cliente pode concentrar os investimentos e planejamentos a longo prazo no negócio dele. Para o futuro, estamos pensando cada vez mais em novas aplicações. Surgimos para atender o mundo da urgência, clientes que usavam nossa estrutura em demandas sazonais. Mas, costumo dizer que nosso produto é permanentemente flexível. O que temos feito é conversar com clientes e grandes empresas para que possamos nos consolidar como uma solução permanente de infraestrutura", finaliza Pamela.

É o caso da Multitrans, que há um ano optou pela flexibilidade na armazenagem de fertilizantes e entrou em contato justamente com a Tópico. "Em virtude do momento que o País vem passando, a gente acabou ficando sem espaço físico para armazenamento de fertilizantes. Pelo tempo de construção e pela confiabilidade que a solução possui, optamos por locar quatro estruturas com capacidade para mais ou menos 50 mil toneladas de produto. Temos um contrato de dois anos, mas provavelmente vamos aumentar esse período, porque o galpão lonado nos atende naquilo que precisamos sem afetar a qualidade físico química de nossos produtos", diz Luiz Felipe Gonçalves de Siqueira, gerente administrativo da Multitrans.

INFLÁVEIS SÃO OS INDICADOS PARA GRANDES OBRAS

Se os galpões de lona são tão indicados para armazenagem, os infláveis se mostram rápidos para atender grandes obras, como em aeroportos e estradas. "Hoje em dia temos mais de 7 mil instalações no Brasil e nosso maior mercado é justamente com as obras. Temos coberturas desde de 500m² até 50 mil. A vantagem para o cliente é não parar. Conseguimos mudar a estrutura em cerca de 2 dias. Então, montamos neste local, assim que essa parte da obra é concluída, já passamos a cobertura para a próxima área a ser construída e em apenas 48 horas o cliente já volta a trabalhar. Fazemos armazenagem também, mas o foco do inflável é para grandes obras", explica Hélio Pistelli, Diretor Geral da Pistelli Pelz.

Pioneiros, principalmente com infláveis, a Pistelli começou com armazenagem e já passou por outras crises, tanto no Brasil quanto em Portugal – outro braço de negócio da empresa. Hélio conta que o setor tende a trabalhar mais nas crises, já que as empresas não querem e nem podem investir em grandes obras.

"Nesses momentos, existe uma tendência no nosso setor para aumentar o aluguel de estruturas. A opção de aluguel é a principal vantagem. É leve, um galpão de três mil metros quadrados pode ser carregado por uma única carreta. E após a retirada, não fica nada no local. Significa que é um galpão completamente móvel. Que poupa o cliente, inclusive, de projetos, engenharia, aprovação na prefeitura, Cetesb. Só a documentação em caso de alvenaria leva, em média, um ano. E a verba deve estar prevista no orçamento da empresa do ano seguinte, principalmente no caso de multinacionais", comenta Pistelli.

"O grande desafio dos nossos clientes tem a ver com demanda, como vai se comportar o mercado. E o benéfico que o produto pode prover é uma solução de infraestrutura ajustada à necessidade dele, com custo adequado também", Pamela Pianta.

Créditos: Divulgação

Se o mercado de infraestrutura flexível tem tudo para crescer em períodos de crise, podemos crer que os próximos meses têm tudo para serem promissores para quem investe nesse segmento. Com menos burocracia e custo, a tendência é que cada vez mais operadores logísticos e portuários encontrem na armação lonada e nos infláveis uma boa alternativa para tentar se adequar aos novos cenários que a economia brasileira vai nos apresentar até que esteja de fato estabilizada.

Créditos: Divulgação

Hélio Pistelli, Diretor Geral da Pistelli Pelz.

VISIO

Solução Logística para sua Empresa

WMS BC5

GESTÃO EM SUAS MÃOS 100% CLOUD

- ERP DAGDA
- XML MESSAGING VISIO
- CRM VISIO
- FLUXO DE CAIXA VISIO
- RH VISIO
- BI VISIO
- FORÇA DE VENDAS VISIO

19 3343-3333

www.visio.eti.br

Logística 4.0 em debate

Logitech Science reúne principais empresas do setor para discutir os benefícios das inovações tecnológicas e o futuro da logística

São Paulo foi palco de debate na penúltima semana de maio, com um congresso inédito sobre logística: o Logitech Science. O evento, organizado em parceria com o Guia Marítimo, foi realizado entre os dias 21 e 23 de maio, dentro da FCE Pharma e FCE Cosmetique, no São Paulo Expo. Durante o encontro, que reuniu empresas inovadoras da Revolução Logística 4.0, foi aberto espaço para apresentação das expectativas para o futuro deste mercado tão novo e tão necessário.

A necessidade de debater a Logística 4.0 junto aos principais nomes do setor, como Accenture, Braspress, DHL, Grupo Polar, IBM, e Roland Berger, vem da importância de se entender o que esse termo significa e qual o real impacto que ele pode causar nas empresas a médio e longo prazo. A logística 4.0 é uma expressão que representa uma nova fase da logística, ultra conectada e atendendo a todos os requisitos de velocidade, eficiência, redução de custos e disponibilidade de informações impostos pela indústria 4.0.

Créditos: Divulgação

Afetando dia após dia a economia e os negócios, a 4ª Revolução Industrial - ou esse nosso período atual que chamamos de Indústria 4.0 - traz mudanças que impactam toda a sociedade. É um combo de fenômenos como impressão 3D, *Big Data,* Internet das Coisas, todas aquelas novas tecnologias que moldam uma nova forma de fazer logística.

Diego Nicolau de Carvalho, diretor de portfólio da NürnbergMesse Brasil, organizadora do Logitech Science, explica que o objetivo principal foi reunir em um único espaço as oportunidades, tecnologias e os cenários da indústria 4.0 na logística, além de "trazer todas as novidades da logística internacional e mostrar como as empresas brasileiras devem se preparar para o futuro automatizado e digital".

Diego Nicolau de Carvalho, Diretor de Portfólio da NürnbergMesse Brasil

É o caso da DHL Supply Chain. A empresa, hoje, é a maior de logística do mundo, presente em mais de 220 países, e aproveitou o cenário do evento para falar sobre as soluções e apostas do segmento. De acordo com Thorsten Roggenbuck, VP Global Account Management DSC Life Science & Healthcare, a DHL investe internamente em inovação e está realizando parcerias com *startups*, dando acesso a financiamento, escala e aplicabilidade real, tornando assim as ideias em algo realmente palpável.

"A digitalização é uma realidade e algo que precisamos abraçar. Todas as tecnologias que podem ajudar no melhor planejamento, otimização dos recursos e experiência do cliente são fundamentais. Por outro lado, também acreditamos e investimos fortemente em recursos humanos. Afinal, o nível de treinamento e engajamento da equipe é que faz a diferença na identificação e exploração de oportunidades", comenta Roggenbuck.

O executivo acredita também que o futuro do mercado será caracterizado pela grande participação do *e-commerce*, do *omnichanel* e de cadeias de suprimentos cada vez mais longas, complexas e abrangendo vários países. Esse cenário, aliado a fatores como as tensões sociais e o aquecimento global, aumenta ainda mais a necessidade de investir na resiliência da cadeia de suprimentos e de trabalhar com dados, não apenas para planejar ações, mas também para antecipar riscos e tendências.

Créditos: Divulgação

Thorsten Roggenbuck, VP Global Account Management DSC Life Science & Healthcare

E aparentemente não é só a DHL que está de olho na tendência do *e-commerce*. O investimento na área de logística para *e-commerce* é promissor, também segundo o Conselho Administrativo da Abcom. De acordo com a entidade, um total de 265 milhões de pedidos devem ser efetuados pelos consumidores até o final do ano e o segredo de sucesso para as lojas virtuais está exatamente na logística de estoque e entrega.

É o que acredita também Leonardo Lorentz, sócio e gestor da Carbono Zero, empresa que realiza entregas de forma sustentável. "O Brasil é um celeiro de boas práticas na questão tecnológica, com vários sistemas que visam desde otimização de rotas até logística urbana e controle de estoques e entregas", explica.

"A digitalização é uma realidade e algo que precisamos abraçar", Thorsten Roggenbuck

O executivo acredita também que os aplicativos chegarão com cada vez mais força ao mercado, atuando como um rolo compressor sobre as empresas mais tradicionais. "Por isso, para se estabelecer, é preciso entender o cliente, o contexto onde a distribuição se aplica e a forma como deve ser feita, visando o meio ambiente e a parte social", finaliza Lorentz.

O evento discutiu também temas como melhores práticas de gestão, *Big Data,* Internet das Coisas (IOT), uso de drones, sustentabilidade, entre outros. O objetivo foi sensibilizar os responsáveis pela estratégia das empresas sobre as oportunidades diante da revolução tecnológica.

Créditos: Divulgação

Crédito: Divulgação

Com tecnologia e abordagem diferenciada, D2P inova no comércio exterior nacional

Em poucos anos de mercado, a startup brasileira investiu e criou plataformas digitais para identificar as melhores oportunidades para redução de custos nas operações logísticas das empresas

Em poucos anos, o rápido crescimento no número de *startups* mais do que dobrou no Brasil surpreendendo a todos, especialmente ao beneficiar diversos setores da economia como logística, finanças, agronegócio, entre outros. Segundo dados da Associação Brasileira de *Startups* (*ABStartups*), em 2012 eram 2.519 empresas cadastradas e hoje esta quantidade já supera a marca de 10 mil negócios.

Há apenas três anos no mercado, a *startup* D2P surgiu para oferecer uma abordagem inovadora, por meio da tecnologia no mercado de comércio exterior e logística. O principal objetivo é auxiliar na identificação de oportunidades para redução de custos nas operações, em especial nas importações das empresas.

A D2P já investiu R$ 1,2 milhão e, até o final de 2019, pretende faturar R$ 3 milhões. Com 100 clientes ativos na plataforma, nos últimos anos foram mais de 20 projetos realizados, nos quais foram identificadas melhorias e reduções de custos, alguns acima de 30% do custo logístico total.

O executivo da empresa, Paul Schabbel, concedeu uma entrevista exclusiva para a Revista PAINEL LOGÍSTICO e comenta a trajetória da *startup* e analisa o mercado logístico no País. Confira!

PL - Em que momento decidiram começar a empresa?
Paul Schabbel *- A ideia de começar a startup surge de um momento de crise aguda no modelo clássico de prestação de serviços de fretes internacionais e desembaraço aduaneiro, em que a crise econômica, a queda de margens e volumes em nossos clientes da "velha" economia nos forçaram a buscar algo que fosse inovador e disruptivo.*

PL - Quais foram as maiores dificuldades encontradas?
Paul Schabbel *- Convencer as empresas que, a despeito delas comprarem bem seus serviços, há grandes oportunidades de ganhos de eficiência quando se busca olhar o todo e não apenas o evento específico, no caso, o embarque.*

"A empresa hoje segue uma tendência de crescimento, consolidado no modelo de consultoria apoiada em tecnologia e, aos poucos, escalando a plataforma digital de forma a torná-la cada vez mais autônoma. Somos hoje em 15 pessoas, residentes no CUBO, maior iniciativa de ecossistema de startups da América Latina e uma referência de qualidade e seriedade no setor. Fomos lucrativos já no segundo ano de operação e 100% dos lucros são reinvestidos no desenvolvimento da

PL - Como as superaram?
Paul Schabbel *- Apresentamos cases e corremos riscos junto com o cliente. A confiança no sucesso do nosso trabalho é o que nos permite assegurar ao cliente que ele terá uma economia real e que através dela nós seremos remunerados. Para o cliente é um "no brainer", onde o cliente não necessita realizar investimentos.*

PL - Em poucos anos de empresa, como avalia a trajetória de sucesso?
Paul Schabbel *- A empresa hoje segue uma tendência de crescimento, consolidado no modelo de consultoria apoiada em tecnologia e, aos poucos, escalando a plataforma digital de forma a torná-la cada vez mais autônoma. Somos hoje em 15 pessoas, residentes no CUBO, maior iniciativa de ecossistema de startups da América Latina e uma referência de qualidade e seriedade no setor. Fomos lucrativos já no segundo ano de operação e 100% dos lucros são reinvestidos no desenvolvimento da plataforma.*

PL - Quais são os principais segmentos da D2P?
Paul Schabbel *- Atuamos na área de business intelligence de comércio exterior, oferecendo estatísticas, benchmarks, gestão de embarques, controle de demurrage e consultoria em otimização de custos e processos.*

PL - A D2P está em um nicho bastante específico para atender a demanda de empresas de comércio exterior. Como chegaram a conclusão que era nesse mercado que vocês deveriam investir?
Paul Schabbel *- A D2P nasceu de um spin off de uma operação tradicional de comércio exterior, com mais de 20 anos de atuação. Por ser nosso "arroz com feijão", por assim dizer, conhecíamos a dor do cliente e identificamos na nova abordagem uma maneira criativa e transparente de resolver um problema real das empresas.*

PL - Quais são as plataformas que a D2P utiliza para alcançar os resultados?
Paul Schabbel *- Trabalhamos em várias frentes, tais como mídias sociais, eventos de startups, marketing direto e no bom e velho boca a boca, que ainda segue sendo uma grande maneira de crescer na D2P.*

Créditos: Divulgação
Paul Schabbel, Executivo da D2P

PL - Quais são os benefícios que as empresas mais encontram com os serviços da D2P?
Paul Schabbel *- Visibilidade, transparência e uma compreensão melhor de como gerenciar no dia a dia a complexidade de sua cadeia logística. Através da plataforma, o cliente obtém uma velocidade de reação e uma qualidade na informação que permitem uma tomada de decisão muito mais inteligente e proativa.*

PL - Quanto a startup faturou no último ano e qual a projeção a curto, médio e longo prazo?
Paul Schabbel *- Faturamos R$ 2,1 milhões ano passado, esperamos atingir R$ 3 milhões este ano e R$ 20 milhões em 5 anos.*

PL - Em um cenário de novo governo, como avalia o cenário logístico no País?
Paul Schabbel *- Assim como todo o resto, a infraestrutura no setor de logística no Brasil tem uma enorme carência de investimentos. O novo governo tem pregado um discurso, por sinal muito bem-vindo, de maior abertura econômica, integração e acordos bilaterais. Isso é excelente e deveria vir acompanhado por uma série de medidas que simplifiquem o comércio exterior brasileiro. Acredito que o setor deverá crescer proporcionalmente mais que o resto da economia, se estas ações de fato forem colocadas em prática.*

PL - Quais medidas espera que sejam tomadas a curto, médio e longo prazo?
Paul Schabbel *- A curto prazo deveria haver uma desregulamentação maior da legislação aduaneira, que ainda é muito anacrônica, punitiva e retrógrada. O Brasil precisa se inserir mais e melhor nos fluxos de comércio mundiais, reduzir barreiras não tarifárias e facilitar o acesso de todas as empresas aos mercados externos.*

Somos um país cheio de oportunidades, criativo e com um enorme potencial de resolução de problemas. Está na hora de entendermos que, para exportarmos mais, teremos que importar mais. Isso necessariamente passa pela desregulamentação, maior uso de tecnologia, o que já em parte vem acontecendo por parte da Receita Federal, mas sempre com uma ênfase arrecadatória e pela assinatura de acordos de livre comércio que nos garantam acesso

"A D2P nasceu de um spin off de uma operação tradicional de comércio exterior, com mais de 20 anos de atuação. Por ser nosso "arroz com feijão", por assim dizer, conhecíamos a dor do cliente e identificamos na nova abordagem uma maneira criativa e transparente de resolver um problema real

Crédito: Divulgação

ESTRATÉGIA

É TER SUA INDÚSTRIA NO PRIMEIRO CONDOMÍNIO FECHADO PARA GALPÕES DO CENTRO-OESTE.

ENTRADA COM CONTROLE RIGOROSO DE ACESSO

CONDOMÍNIO FECHADO COM SEGURANÇA 24H

SISTEMA AVANÇADO DE MONITORAMENTO

SAIBA MAIS: 62 4006-2640

ALLPARKPOLOEMPRESARIAL.COM.BR

GIRO LOGÍSTICO

Melhor Envio fecha parceria com a LATAM Cargo Brasil

Créditos: Divulgação

Há 4 anos no mercado e com 70 mil usuários, a Melhor Envio, *startup* gaúcha de solução de fretes, anunciou recentemente uma parceria com a LATAM Cargo Brasil, unidade de negócios de cargas da LATAM Airlines. O principal objetivo é oferecer agilidade e mais uma possibilidade na entrega de encomendas de pequenos e médios vendedores online.

A expectativa é que mais de seis mil pessoas optem pela transportadora aérea entre as alternativas de fretes oferecidas pela *startup*, uma vez que a companhia disponibilizará fretes expressos e de cargas pesadas. A estimativa é que os envios sejam realizados em um prazo de 2 a 8 dias, com a possibilidade da encomenda ser entregue no dia seguinte, de acordo com o horário da postagem e trecho de destino.

Usuários de Porto Alegre (RS), proximidades que tenham aeroportos já podem utilizar o novo serviço para diversas regiões do País.

"Com o uso da LATAM Cargo, através do Melhor Envio, o usuário vai ter a praticidade e automação que ele já tem em nossa tecnologia, mas com uma nova gama de produtos com diferenciais para ser mais competitivo no frete", comenta Eder Medeiros, CEO da Melhor Envio.

TECNOLOGIA

Outra novidade é que a Melhor Envio lançou um novo sistema de cotação de frete, o Q-Engine. Com tecnologia própria, a ferramenta oferecerá mais agilidade, estabilidade e segurança entre as trocas de informações do facilitador, transportadoras e plataformas integradas.

Agrishow chega aos 25 anos e aumento de R$ 2,9 milhões em negócios

Créditos: Divulgação

Com 25 de anos de evento, a última edição da Agrishow 2019 - Feira Internacional de Tecnologia Agrícola em Ação registrou alta de 6,4% em negócios fechados entre expositores e compradores, em relação ao último ano, representando R$ 2,9 milhões. Os principais segmentos de compras de máquinas foram grãos, frutas e café, pecuária, irrigação e armazenagem. A estimativa é que 159 mil pessoas, entre compradores e produtores rurais de pequeno, médio e grande porte visitaram o evento.

"Em seu Jubileu de Prata, a Agrishow 2019 fortaleceu, ainda mais, a reputação de importante feira do agronegócio em nível mundial. Neste ano, esteve em destaque a conectividade e a tecnologia como aliadas para aumentar a produtividade e eficiência no campo e a incorporação de importantes segmentos da cadeia produtiva, como a área de insumos", comenta Francisco Matturro, presidente da Agrishow.

O presidente do Conselho de Administração da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ), João Carlos Marchesan, também reforça a importância do evento. "Tivemos a presença do presidente da República, do governador e de vários ministros de Estado. Com a Agricultura 4.0, vivemos uma verdadeira revolução, através da robótica, inteligência artificial, internet das coisas que, embarcadas nas máquinas e implementos, estão mudando significativamente o cotidiano do agronegócio e a produtividade no campo", disse Marchesan.

Compradores de países como Argentina, Austrália, Chile, Colômbia, Etiópia, México, Nigéria e Peru e 52 empresas brasileiras integraram a 20ª Rodada Internacional de Negócios resultando em mais de US$ 32.926 milhões, entre negócios fechados e futuros para os próximos 12 meses. Esse valor representa alta de 60% em relação à mesma ação realizada na Agrishow 2018.

TOTAL SOURCE®

Peças e **acessórios** para **empilhadeiras** tem **marca: Total Source** ®

Pneus e Acessórios

Itens de segurança

Peças de Reposição

Originais e Próprias

Sinônimo de **qualidade**, ótimo **custo-benefício** e a **disponibilidade que você precisa**. A **TotalSource** oferece **soluções completas,** sejam elas **originais ou próprias** para o mercado de **elevação industrial e portuária**.

Procure a revenda mais próxima e exija TotalSource.

TOTAL SOURCE®

Santos Brasil atenderá a Marinha do Brasil, em Santos

Créditos: Divulgação

A prestadora de serviços portuários Santos Brasil assinou contrato com a Marinha do Brasil para operacionalizar os serviços logísticos para a instituição nas instalações da Companhia, no Porto de Santos. Além disso, as cargas da Marinha que antes eram movimentadas no porto do Rio de Janeiro agora serão operadas no Tecon Santos, Terminal de Veículos (TEV) e nos terminais alfandegados (Clias) da Santos Brasil nas cidades de Santos e Guarujá.

"Essa conquista reforça a qualidade e segurança da nossa operação, o nosso diferencial tecnológico e a nossa *expertise* no atendimento a clientes dos mais diversos perfis", comenta Wagner Toffoli, diretor comercial de operações logísticas da Santos Brasil.

Referência em operação de contêineres e logística portuária, a Santos Brasil obedece e possui rigorosas regras de *compliance*, infraestrutura que permite a operação completa do porto à porta e atua de maneira preventiva para evitar perdas e garantir elevados índices de segurança portuária.

Créditos: Divulgação

APAS Show 2019 traz inovações para o mercado de varejo

Evento movimentou mais de 330 milhões de dólares em negócios internacionais em 2019. Confira algumas novidades apresentadas

A APAS Show 2019, realizada entre os dias 6 e 9 de maio no Expo Center Norte, em São Paulo, ultrapassou a marca de 200 mil visitantes, com mais de 4200 congressistas e 192 empresas brasileiras puderam expor seus produtos para compradores de mais de 30 países, movimentando mais de US$ 330 milhões em negócios internacionais.

O varejo é altamente dinâmico e as inovações e tecnologias mudam a cada ano. É por isso que contar com um evento como a APAS Show, maior vitrine na América Latina para a indústria alimentícia e supermercados, é tão importante para quem trabalha com o setor. E as empresas que desenvolvem soluções logísticas estão sempre presentes para auxiliar com soluções desde a entrega de mercadorias até o armazenamento e coleta de produtos nos supermercados.

Confira alguns dos principais lançamentos apresentados durante o evento:

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) 4417-5072 | vendas@drssolucoes.com.br

A **Jungheinrich** mostrou para os compradores soluções intralogísticas sustentáveis, reforçando a expertise em equipamentos movidos por bateria de lítio. As empilhadeiras e transpaleteiras elétricas, que correspondem a 20% do total de vendas da Jungheinrich no Brasil em 2018, garantem rapidez aos setores de alimentos e bebidas, especialmente em períodos de alta sazonalidade.

"Qualquer equipamento Jungheinrich com bateria de lítio precisa apenas de 30 minutos de carga para atingir 50% da capacidade e de apenas 80 minutos para estar completamente carregada. Por termos nossa própria produção de equipamentos, conseguimos oferecer garantia de cinco anos em todas as baterias de lítio. Com isso, reduzimos consideravelmente os riscos de investimento para nossos clientes e, ao mesmo tempo, maximizamos os benefícios atrelados a toda a linha", afirma Vigold Georg, vice-presidente da Jungheinrich para a América Latina.

Quem também levou para os pavilhões novidades sobre empilhadeiras foi a Yale Brasil. A empresa apresentou soluções ideais para o aumento de produtividade, como telemetria, baterias de íon lítio aplicadas em equipamentos nacionais e importados, entre outros.

De acordo com a empresa, as baterias conseguem reduzir até 30% o custo com energia, são três vezes mais duráveis e têm tempo de recarga mais rápido, completa em até duas horas.

Crédito: Divulgação

Já **Grupo KION**, líder mundial em empilhadeiras, serviços correlatos e soluções para cadeia logística que engloba as marcas Linde, STILL e Dematic, e a **Águia Sistemas**, indústria metalúrgica 100% nacional que fornece soluções customizadas para os segmentos de logística, movimentação e armazenagem de materiais, buscaram no evento mais uma oportunidade de fortalecer as marcas, apresentando equipamentos com ênfase em Intralogística 4.0.

"No estande, os visitantes puderam conhecer equipamentos versáteis, úteis e com tecnologia embarcada com maior produtividade — perfeitos para o setor — que são os equipamentos elétricos modelos Contrabalançada Elétrica RX20-20P e RX50- 16, Selecionadora de Pedidos OPX, Transpaleteira Elétrica EGU e Retrátil FMX", detalha Murilo Marin, gerente comercial da Linde e STILL.

A Águia Sistemas expôs os equipamentos Porta-Pallets, Push Back, Flow Rack e Transportador de Caixas: "Essas estruturas são perfeitas para o segmento alimentício, em que se consegue uma boa densidade de armazenagem com um maior controle de entrada, saída e validade dos produtos armazenados", explica o gerente de negócios da marca, Paulo José Ribeiro do Vale.

Com produtos que atendem às mais variadas necessidades do varejo, a **Seal** focou a apresentação nos três passos para alcançar uma jornada de compra positiva. São eles: experiência do cliente, empoderamento do colaborador e a infraestrutura necessária.

"Hoje, o cliente é o centro de tudo. Se conseguirmos proporcionar uma experiência positiva para eles, estaremos um passo à frente da concorrência. Isso serve para os nossos clientes, para os clientes dos nossos clientes e para toda a cadeia varejista", conta Wagner Bernardes, CEO da Seal Sistemas.

Entre as opções de produtos, destaque para modelos de leitores de código de barra, coletor de dados e impressoras portátil. Em relação às soluções, a companhia apresentou o Kairos Store, IoT, soluções de voz, Workforce e Task Manager da Reflexis, de infraestrutura de rede, entre outros.

Um dos carros-chefe da Seal Sistemas, as etiquetas eletrônicas, que já têm mais de 1,5 milhão de unidades implementadas no Brasil, também estiveram na APAS Show.

Outra empresa que não poderia ficar de fora do evento é a **Clark empilhadeiras**. A empresa internacional apresentou seu portfólio de inovação, com soluções desenvolvidas para diversas necessidades na gestão logística de estoques e centros de distribuição de supermercados varejistas ou atacadistas.

Quem esteve no evento pôde conferir uma linha completa de empilhadeiras elétricas ou a combustão, paleteiras, selecionadoras de pedido e rebocadores. A Clark está presente em mais de 10 países com fábricas na Coréia do Sul, China, EUA e Alemanha com capacidade de 30.000 unidades/ano.

A **Sunnyvalle** apresentou para o público as novidades e soluções de alta tecnologia para automatização de processos. De acordo com o Gerente de Produtos da empresa, João Fortes, a companhia tem em sua essência buscar soluções inovadoras para atender à indústria nacional.

"Nos últimos anos, temos percebido que o varejo tem buscado soluções que atendam cada vez mais às demandas dos clientes, e, dessa forma, apresentamos novas tecnologias que permitam trabalhar com padronização, melhoria da qualidade, redução de custo e sustentabilidade", explica.

Entre os produtos apresentados pela Sunnyvalle, o destaque para a Embaladora Automática compacta e integrada, fabricada pela Digi, Japão. O equipamento pesa, aplica o filme, imprime e etiqueta com identificação de peso, preço por quilo, peso líquido, código de barras 1D e 2D para ser utilizado em promocionais e rastreabilidade.

A interface sensível ao toque possibilita a edição, configuração e armazenamento de todas as características do produto. O equipamento ainda dispõe de conexão *Wi-Fi* para comunicação com o atual sistema da loja, possibilitando atualizações de cargas e melhor controle de estocagem.

Focada em tecnologia para o mercado atacado distribuidor, a **MáximaTech** anunciou a integração do aplicativo de força de vendas, o maxPedido, com os principais ERPs de mercado. A estratégia é apoiar um segmento que está amparado com uma grande diversidade de *softwares* de gestão para controle interno, para que eles estejam integrados à tecnologia mais reconhecida no setor para cuidar do processo externo de venda.

O aplicativo emite pedidos em campo, consulta preços, checa a disponibilidade de estoque, viabiliza o histórico de compra dos clientes e disponibiliza as políticas de desconto, além de oferecer um acompanhamento de resultados e de previsão em tempo real. Com a integração, distribuidoras de todos os tamanhos, que utilizam qualquer ERP, terão a capacidade de incluir estes

Crédito: Divulgação

Créditos: Divulgação

Goiânia recebe workshop de Logística, Soluções e Tendências

Terceira edição do evento contará com palestrantes de empresas como Coca-Coca, Cargill, Via Varejo, entre outras

Com o tema "Desafios Logísticos na Indústria 4.0", a terceira edição do workshop de Logística, Soluções e Tendências - Especial Centro-Oeste 2019 será realizada nas dependências do complexo logístico da ALL PARK, na cidade de Aparecida de Goiânia, no dia 13 de Junho. O evento terá a realização da DRS e do Portal e Revista Painel Logístico.

"Lidamos com um público altamente qualificado e, por isso, o objetivo do workshop é apresentar as melhores práticas e experiências de soluções logísticas das principais empresas do segmento. Além disso, é fundamental promovermos a interatividade e o *networking*, estreitando o relacionamento entre clientes e fornecedores", enfatiza Deivid Roberto, responsável pelo evento e CEO do Grupo Painel Logístico.

Diversos profissionais do setor poderão acompanhar palestras de importantes embarcadores

E-SOL
ENERGIA

(62) 4101-2248

contato@esolenergia.com.br

Av T-4 nº 619, Setor Bueno
Edifício Buena vista Office Designe, Sala 1110

A eSol Energia atua com as melhores opções do mercado mundial e leva até você soluções que permitem reduzir o consumo energético na sua residência ou empresa, seja com projeto para energia solar ou consultoria em eficiência energética.

HOME/BUSINESS
Toda comodidade da energia solar em sua casa, comércio ou indústria.

CONDOMÍNIOS
Energia solar para áreas comuns e ou moradores.

CONSULTORIA
Consultoria em eficiência energética e financiamento do projeto.

Visite nosso site, solicite uma proposta
www.esolenergia.com.br

logísticos, entre elas a aguardada "Economia Goiana x Cenário Logístico – Desafios e Oportunidades". Os palestrantes convidados representarão empresas como Via Brasil Import, Senai GO, FGV, Novo Mundo, BRF, MultiVarejo GPA, Cargill e Coca-Cola.

Outro destaque é que o público poderá conferir um showroom com exposição de equipamento, produtos e serviços, o circuito experiência, com *test drive* em caminhões, e concorrer a sorteio de brindes.

"Lidamos com um público altamente qualificado e, por isso, o objetivo do workshop é apresentar as melhores práticas e experiências de soluções logísticas das principais empresas do segmento", Deivid Roberto, responsável pelo evento e CEO do Grupo Painel Logístico.

"Evento de grande importância, principalmente em um local que vem despertando novas oportunidade na logística e indústria. Encontros assim devem ser valorizados e respeitados, pois além de soluções que podem contribuir com novos negócios, fortalecem o *networking*", comenta Helio Moura dos Santos, gerente do centro de distribuição da Novo Mundo Móveis e Utilidades e que participou da última edição do evento.

O 3° workshop de Logística, Soluções e Tendências - Especial Centro-Oeste 2019 tem patrocínio das empresas Moura, Transportadora Martilli, E-Sol Energia, Vitlog Transportes, IPOG, Fronius, JLW, Continental Pneus, Moviminas Empilhadeiras, Directa, e apoio da ALL PARK, Grupo-E, Governo do Estado de Goiás, Senai, Fieg, Setcesp, Abralog, Acirlag e ABRH GO.

Saiba mais informações do evento e inscreva-se pelo site http://www.logisticaws.com.br.

Créditos: Divulgação

GRUPO MOVIMINAS EMPILHADEIRAS

Fundada em 1997, o Grupo Moviminas Empilhadeiras tem como objetivo assegurar aos clientes soluções econômicas, inteligentes e eficazes na área de logística e movimentação de carga.

Sempre procurando atender seus clientes com rapidez, eficiência, qualidade e preço justo, trabalhando com o a filosofia de parceria proporcionando transparência em suas negociações.

Atuamos nas regiões do Triângulo Mineiro, Goiás, Distrito Federal, Tocantins, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Acre e Rondônia, com vendas locação e manutenção de empilhadeiras.

Linha de Produtos/Serviços: Locação e manutenção de empilhadeiras Linde e Still, carregadores de baterias, baterias tracionárias e niveladores de doca, venda de estrutura porta pallets.

Filial Goiânia – GO
Av. das Avencas Qd. 27 Lt 01 | Pq. Primavera
(62) 3584-5998 / (62) 3283-3927

Contato
Manutenção: rafael.fernandes@moviminas.com.br
Vendas: marilene.freitas@moviminas.com.br
Locação: gaspar.alves@moviminas.com.br

Continental The Future in Motion

A Continental desenvolve tecnologias e serviços pioneiros para a mobilidade sustentável e conectada de pessoas e seus bens. Fundada em 1871, a empresa oferece soluções seguras, eficientes, inteligentes e acessíveis para veículos, máquinas, tráfego e transporte. Em 2018, a Continental gerou vendas preliminares de cerca de € 44,4 bilhões e atualmente emprega cerca de 245.000 pessoas em 60 países e mercados.

Mercado que atende: A Continental está entre as líderes de tecnologia na produção de pneus e oferece uma ampla gama de produtos para carros de passeio, veículos comerciais e aplicações industriais

Linha de Produtos/Serviços: Fabricante de pneus

Contato: Vinícius Penna
Telefone: (11) 4583-6161
E-mail: vinicius.penna@continental.com
Site: www.conti.com.br

DIRECTA SOLUÇÕES INTELIGENTES IMPRIMINDO QUALIDADE

Fundada em 1983, a Directa é reconhecidamente umas das maiores expressões no segmento de Tecnologia do estado de Goiás. Na sua trajetória de atuação criou uma estrutura organizacional ágil e eficiente, proporcionando um atendimento personalizado com qualidade a todos os clientes. Inicialmente com a prestação de serviços e assistência técnica, comércio de suprimentos em impressoras e multifuncionais, seguidos da Gestão eletrônica de Documentos, Outsourcing de Impressoras Térmicas, bem como diversas soluções em escaneamento, revela sua evolução e amadurecimento frente ao mercado. Oferecendo hoje no atendimento de quaisquer de seus clientes o "Know-How" e a experiência de 36 anos no mercado. A empresa possui parcerias com fornecedores do mais alto nível, reconhecidos pela excelência de seus produtos, o que nos permite oferecer uma enorme variedade de produtos, além de uma completa linha de equipamentos, suprimentos, peças, serviços e assistência técnica. Sua parceria com a Okidata, Borther, Kyocera, Honeywell e Avision, que estão entre os maiores fabricantes de equipamentos eletrônicos do mundo, a credencia como melhor autorizada e provedora o Estado de Goiás.

Linha de Produtos/Serviços: Outsourcing de Multifuncionais, Impressoras e Scanners, Outsourcing de Impressoras Térmicas, Coletores e Leitores de Códigos de Barras, Gerenciamento eletrônico de documentos, e venda e assistência técnica em impressoras e multifuncionais.

Mercado que atende: Industria, Logística, Distribuição, Armazém, Comércio, Varejo, Empresas de Software ou Serviços.

Contato: Moisés Belo dos Santos Neto
Telefone: (62) 4006-5252
E-mail: comerial@directabr.com
Site: www.directabr.com

IMPARPEC

EMPRESA ISO 9001 CERTIFICADA

Qualidade e alta performance em Movimentação

Locação • Peças • Serviços • Equipamentos

@imparpecoficial /imparpec

(19) 3272-9766

@imparpec.oficial TV Imparpec

imparpec.com.br

IPOG

O IPOG é uma instituição de ensino superior (IES) reconhecida pelo MEC, possui 18 anos de mercado, sendo hoje 51 unidades em todo país, a matriz é localizada em Goiânia. Hoje temos mais de 94 mil alunos certificados pelo IPOG a nível nacional e mais de 25 mil alunos em formação.

Atuamos com graduação em Administração, Engenharia Civil e Direito (somente na matriz) com cursos de pós-graduação e cursos de aperfeiçoamento profissional.

Linha de Produtos/Serviços: Serviços em cursos de graduação, pós-graduação e cursos de aperfeiçoamento profissional.

Mercado que atende: Público voltado para o mercado de trabalho.

Contato: Sintia Gomes
Telefone: (62) 3945-5050
E-mail: sintia@ipog.edu.br
Site: www.ipog.edu.br

MOURA

Líder de mercado no Cone Sul, o Grupo Moura nasceu em 1957, na cidade de Belo Jardim, em Pernambuco, concretizando o sonho dos visionários empreendedores Edson Mororó Moura e sua esposa, Conceição Moura. Voltada inicialmente para o ramo automotivo, a Moura ampliou a sua atuação para outros segmentos, produzindo, hoje, baterias e sistemas de acumulação de energia para as mais diversas aplicações, como motos, barcos, empilhadeiras, nobreaks, metrôs, trens, estações de telefonia entre outros. Com sete plantas industriais – seis no Brasil e uma na Argentina – fabrica cerca de dez milhões de baterias por ano e conta com mais de 6.000 colaboradores.

Linha de Produtos/Serviços: Moura Tração Advanced

Mercado que Atende: Intralogística

Contato: Erica La Vecchia
Telefone (11) 3336-2433
E-mail: moura.tracao@grupomoura.com
Site: www.moura.com.br/produtos/tracionarias

TRANSPORTADORA MARTINELLI 45 ANOS

Em 1948, um sujeito honesto e trabalhador chamado Olivio Martineli, realizou um sonho ao comprar seu primeiro caminhão, um KB5 Internacional, iniciando assim sua carreira profissional como motorista autônomo. Arrojado, dedicado e com muita força de vontade, ele foi despertando seu lado empreendedor e aos poucos foi idealizando seus projetos. Então, em 1974 na região de São José do Rio Preto – SP, ele fundou a Transportadora Martinelli. No início, suas atividades se concentravam no escoamento de grande parte da produção agrícola do Noroeste Paulista para as regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste do país. Em 1979, seus três filhos juntaram-se a ele para ajudar na administração da transportadora, devido ao crescimento da frota de caminhões. Luis Roberto Martineli assumiu as funções de diretor comercial e operacional, Olivio Junior Martineli as de diretor de suprimentos e de frota, enquanto José Muffa Martineli ficou com os cargos de diretor administrativo e financeiro. Com o passar dos anos a empresa foi crescendo e ganhando cada vez mais espaço no mercado. Hoje somos reconhecidos por grandes empresas multinacionais e temos a confiança de nossos clientes.

Linha de Produtos/Serviços: Transporte Rodoviário de Cargas Seca

Mercado que Atende: Bebidas, Alimentos, Laticínio, Cosméticos, Limpeza, Alumínio, Algodão, Higiene, Papel e Celulose, Açúcar, Embalagens e Pallets.

Contato: Bruno Martineli – Gerente Comercial
Telefone: (17) 99602-1471 / (17) 3818-5333
E-mail: bruno@transpmartinelli.com.br
Site: www.transpmartinelli.com.br

A Fronius do Brasil está localizada em São Bernardo do Campo (SP), próximo à rodovia dos Imigrantes e ao rodoanel, garantindo agilidade em seu atendimento aos clientes nos serviços de suporte técnico local, peças de reposição e treinamentos. Com mais de 20 anos no Brasil, a Fronius é composta de três unidades de negócios referência mundial nos setores de: Energia Solar; Tecnologia de Soldagem e Carregadores de Baterias e por uma equipe de quase 80 profissionais através de mais 30 representantes e filiais por todo o país.

Linha de Produtos/Serviços: Carregadores de Bateria para máquinas elétricas

Mercado que atende: Intralogístico

Contato: : sac@fronius.com
Telefone: (11) 3563-3800
E-mail: sac@fronius.com
Site: www.fronius.com.br

A região Leste de Aparecida de Goiânia, inspira empreendedorismo, geração de emprego, turismo de negócios e soluções urbanas inteligentes. Com potencial altamente competitivo para os setores do comércio, indústria e empresas.

Neste contexto, surge a Associação Comercial, Industrial e Empresarial da Região Leste de Aparecida de Goiânia (ACIRLAG). Uma associação autônoma e sem fins lucrativos, que irá representar os anseios e defender os interesses dos comerciantes industriais e empresários da região Leste de Aparecida, junto aos governos municipais, estadual e federal, as entidades classistas e a sociedade civil organizada.

A ACIRLAG foi fundada dia 14 de novembro de 2018 com a missão de representar a região que está margeado pela BR-153 nas divisas de Aparecida com Goiânia até Hidrolândia.

ACIRLAG é constituída como uma Associação Civil, sem Fins Lucrativos, com prazo ilimitado de duração, sendo regida por estatuto bem como, pela legislação que lhe é aplicável com objetivo de representar e incentivar o crescimento do setor econômico da região Leste do munícipio. A entidade tem sede no Jardim Olímpico, na Avenida Vereador Geraldo Padeiro, Quadra 14, Lote 20 e está registrada no CNPJ sob o número 32.487.193/0001-43.

Você empresário, comerciante e empreendedor da região leste, conheça e se associe a ACILARG, teremos o prazer de servi-lo para juntos consolidarmos o crescimento da nossa região leste de Aparecida de Goiânia.

Presidente: Maione Padeiro
Endereço: Av. Vereador Geraldo Padeiro, Qd. 14 Lt. 20, Jardim Olímpico – 74.900-001 – Aparecida de Goiânia
Fones: (62) 3040-0000 / (62) 99103-6503
Site: www.arcilag.com.br

Há mais de 30 anos no mercado, a JLW, empresa 100% nacional, produz carregadores para baterias em diversas aplicações, carrinhos e suportes para troca de baterias, além de baterias de Lítio. Utilizando tecnologia de ponta e métodos modernos de produção, a JLW promove a busca constante de melhorias da qualidade de seus produtos e serviços, buscando a plena satisfação e atendimento das necessidades de seus clientes.

Linha de Produtos/Serviços: Carregadores para baterias tracionarias e Baterias de Lítio

Mercado que Atende: Todo mercado de empilhadeiras: montadoras, revendas, armazéns e centros de distribuição.

Contato: Júlio Basso da Silva
Telefone: (19) 3491-6163
E-mail: vendas@jlweletromax.com.br
Site: www.jlweletromax.com.br

Fundada em 1999, na cidade de Porto Alegre, município do Rio Grande do Sul, a Vitlog Transportes ganhou mercado e fortaleceu sua marca no setor de transporte de cargas, atuando no modal rodoviário, com abrangência nacional e internacional.

Com amplo know-how no mercado e mais de 30 unidades distribuídas entre as cinco regiões do Brasil (Sul, Sudeste, Centro-Oeste, Norte e Nordeste), vem se destacando na oferta de soluções diferenciadas, buscando alternativas para suprir as necessidades de seus clientes, já que visa à melhoria contínua e o aperfeiçoamento dos seus serviços, por meio da efetividade e qualidade que desenvolve. Também, possui parcerias estratégicas para desenvolver uma captação e distribuição segura de suas cargas entre as regiões. No exterior, atua na Bolívia e no Paraguai somente com distribuição de cargas. Dessa forma, possui uma renovação periódica de seus veículos, com o intuito de manter uma frota nova e com operações mais velozes e inteligentes para nossos embarcadores.

Unidade - Goiânia - GO
Avenida Anel Viário, Qd. Gleba Lote 03 S/N
Bairro Setor Pampulha 2 - Aparecida de Goiânia
CEP: 74985-240
Telefone: (62) 3282-2255

A eSol Energia atua com as melhores opções do mercado mundial e leva até você soluções que permitam reduzir o consumo energético na sua residência ou empresa, com projeto para energia solar ou consultoria em eficiência energética.

Linha de Produto: Energia Solar - Consultoria em energia

Mercado que Atende: Soluções para consumo de energia elétrica

Contato: Dário Bezerra
Telefone: (62) 4101-2248 / (62) 9 8562-3981
E-mail: dario@esolenergia.com.br
Site: www.esolenergia.com.br

MANTIDA PELA INDÚSTRIA.

Fundada em 17/12/1950 por cinco sindicatos - das Indústrias da Construção e Mobiliário, da Indústria da Alfaiataria e Confecção de Roupas de Homem, da Indústria de Calçados, das Indústrias de Alimentação e das Indústrias Gráficas do Estado de Goiás -, a Federação das Indústrias do Estado de Goiás foi reconhecida por Carta Ministerial de 3 de abril de 1952 e instalada, oficialmente, em 1° de maio 1952, no salão de honra da Federação do Comércio do Estado de Goiás. Com a criação da FIEG, logo também se instalaram em Goiás os departamentos regionais do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI) e do Serviço Social da Indústria (SESI).

Seu primeiro presidente, Antônio Ferreira Pacheco, manteve-se no cargo até 1967, quando faleceu e teve como substituto legal o vice-presidente José Aquino Porto. Durante 33 anos, José Aquino Porto presidiu a FIEG, reeleito em mandatos sucessivos, até considerar cumprida sua missão, passando a função, em 2000, ao vice Paulo Afonso Ferreira, que foi depois eleito para o triênio 2002/2005 e reeleito até 2010. Entre 2011 e 2018, a Federação das Indústrias foi conduzida pelo empresário Pedro Alves de Oliveira e, a partir de 2019, a presidência da instituição foi assumida pelo industrial Sandro Mabel, eleito de forma unânime para o quadriênio 2019-2022.

Ao longo de sua história, a entidade participou de todos os grandes acontecimentos no Estado que envolveram o setor industrial, colaborando decisivamente com os poderes públicos para implantação e consolidação do parque industrial goiano.

Av. Araguaia, nº 1.544 - Edifício Albano Franco | Casa da Indústria - Vila Nova - CEP 74645-070 - Goiânia - GO

Central de Atendimentos: Goiânia - (62) 4002-6213
Demais localidades - 0800-642 -1313

Entre em contato conosco ou com um de nossos representantes em qualquer região do Brasil.

www.sas.ind.br /sasmaquinas vendas@sas.ind.br (47) 3308-2100

Transformação digital leva tomada de decisão logística a um novo patamar

**Por Alexandre Pavão*

A indústria mundial está em acelerado processo de transformações tecnológicas e de modelos de negócios. Digitalização, Internet das Coisas (IOT), Inteligência Artificial, *Machine Learning* e *Big Data* são algumas das mudanças em curso que trazem inúmeros benefícios para empresas e consumidores ao redor do mundo. No Brasil, especificamente, percebemos que ainda existem muitos gargalos entre os avanços da indústria e as políticas internas que regem o sistema.

Um dos temas que têm repercutido bastante no mercado é a lei 13.703/18, referente ao tabelamento de fretes, que foi criada após a paralisação dos caminhoneiros em maio de 2018. A nova lei trouxe muitos impactos e controvérsias dentro do ambiente econômico e prejuízos bilionários em setores como o agronegócio, por exemplo. Entidades do setor, como Abiove e Anec, estimaram perdas de R$ 500 milhões por dia durante a safra de soja. Para a economia como um todo, as perdas foram estimadas em R$ 53 bilhões, segundo estudo elaborado pelo economista Armando Castellar, da FGV.

Numa análise mais profunda e histórica do Brasil, podemos constatar que a nova norma é apenas a ponta do iceberg. De acordo com a pesquisa, "Custos Logísticos no Brasil", realizada pela Fundação Dom Cabral, a malha rodoviária utilizada para o escoamento

da produção no País é de 75%, seguida da marítima (9,2%), aérea (5,8%), ferroviária (5,4%), cabotagem (3%) e hidroviária (0,7%). Com isso, podemos constatar como fato que os governantes brasileiros não priorizaram adotar outros tipos de sistema de transporte, optando por projetos de curto prazo, o que gerou um grande impacto para o transporte nacional e total dependência do transporte rodoviário.

Decisões de gestores governamentais e empresariais em mais de 50 anos priorizaram os investimentos em rodovias e em veículos automotivos. Além disso, o combustível do transporte rodoviário é muito caro e sofre cotidianamente as oscilações internacionais, que são, muitas vezes, incontroláveis, imprevisíveis e repentinas. As variações do dólar e do preço do barril de petróleo também impactam diretamente no custo de tudo que se move no País, afetando toda a cadeia produtiva e, principalmente, em toda a economia brasileira.

Ainda segundo a Fundação Dom Cabral, as companhias gastaram, em média, 12,37% do faturamento bruto com custos logísticos no Brasil em 2017, como pode ser analisado no gráfico abaixo. E ainda: das 20 principais economias do mundo, o maior custo está no Brasil. Nos Estados Unidos, por exemplo, as empresas despenderam 8,5% do faturamento e na China, 10%.

Graças ao avanço tecnológico, muitas empresas já aplicam as inovações da Logística 4.0 nas cadeias de suprimentos. As novas soluções trazem uma grande alavanca para o crescimento da eficácia operacional das empresas, contribuindo para o aumento da satisfação dos clientes, melhor gestão de estoques, redução de vendas perdidas e custo na cadeia, gestão de produção sustentável, entre outros. Ou seja, a integração de tecnologias de ponta e novos modelos de operação já são inevitáveis para a competitividade das empresas.

Neste cenário, o Brasil não conseguiu acompanhar o ritmo desta evolução na cadeia de suprimentos e nem considerou toda a complexidade bem conhecida na gestão da máquina do País. Hoje, podemos dizer que o Brasil já iniciou a superação da profunda recessão econômica e crise política.

Em 2019, as perspetivas para o crescimento da nossa economia são positivas. No Encontro Anual do Fórum Econômico Mundial (FEM), em Davos, na Suíça, foi apresentado pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) uma expectativa de crescimento de 2,5% para este ano. O desempenho da indústria este ano também será melhor que em 2018. O Produto Interno Bruto (PIB) – a soma das riquezas produzidas no País em um ano - crescerá 2,7%. Mas, essas estimativas só se confirmarão se o novo governo fizer o ajuste nas contas públicas, avançar nas reformas estruturantes, como a previdenciária e a tributária, e adotar medidas para melhorar o ambiente de negócios, entre as quais estão a desburocratização, alerta a Confederação Nacional da Indústria.

Em meio a este cenário, as empresas precisam se adaptar à realidade brasileira e, ao mesmo tempo, acompanhar as tendências mundiais para se manterem competitivas e atenderem seus mercados com excelência. Atualmente, existem no mercado tecnologias robustas de tomada de decisão que conseguem enxergar as necessidades das empresas, além de oferecer uma solução de ponta para que os líderes possam tomar decisões assertivas, por meio dos diversos cenários enfrentados pelas complexas cadeias de suprimentos. Com essas soluções, organizações de diversos segmentos pelo mundo já obtêm como resultados grandes melhorias em custos, serviços, sustentabilidade e mitigação de riscos. Os clientes podem comprovar uma melhoria de 10% a 30% na acuracidade de suas previsões, já que contam com tecnologias de Machine Learning, modelo de reconhecimento avançado de dados e propriedade na nuvem com milhões de fatores causais externos.

Outra solução de destaque é o modelo conhecido como *Digital Twin*, capaz de combinar dados digitais e operacionais de ativos industriais com uma plataforma de *software*, simulação e análise para obter informações sobre operações presentes e futuras. Segundo pesquisa do Gartner envolvendo 24 organizações dos Top 25 *Supply Chain* de 2018, as empresas perceberam que, por meio da criação de um *Digital Twin* em sua cadeia de suprimentos, é possível unir análises mais avançadas ao sistema de planejamento de *supply chain* e modelos de funcionalidade, todos juntos em uma única plataforma, centralizada. Dessa forma, a ferramenta promove uma visão muito mais completa das operações do *supply chain* e permite maior agilidade em momentos de incerteza.

**Alexandre Pavão é diretor de Vendas Estratégicas da LLamasoft, líder mundial em soluções de Supply Chain e tomadas de decisões. A empresa é responsável pela otimização das cadeias de suprimento de 24 empresas do Top 25 Gartner Supply*

Como alcançar uma logística eficiente e atender aos anseios do consumidor?

Por Paulo Andrade, gerente de logística da NISSIN FOODS DO

Em um país com dimensões continentais como o Brasil, conseguir distribuir produtos para todas as cidades é um enorme desafio. As dificuldades são ainda maiores quando temos poucos modais de transporte disponíveis, e o principal deles, o rodoviário, tem dificuldades inerentes. Soma-se a isso o custo da operação logística, e diante desse cenário, como manter a qualidade do produto que chega ao cliente final?

Na maioria das vezes, quando o consumidor não encontra um produto que tanto deseja ou o recebe danificado, a imagem daquela marca acaba prejudicada. Por isso, a logística é tão importante. E, para evitar problemas na distribuição, as empresas precisam adotar medidas que minimizem falhas na cadeia e garantam a satisfação dos clientes na ponta, independentemente de onde eles estiverem. Trabalhar com prazos menores, parceiros logísticos especializados e adotar uma equipe de monitoramento ativo das frotas e entregas, são algumas das medidas que podem contribuir com isso.

Além disso, é de extrema importância ter uma boa comunicação entre os setores da empresa. Principalmente, se considerarmos que a logística é uma cadeia de processos que vai muito além do transporte de carga. Uma boa interação com a área comercial, por exemplo, é essencial para melhorar o atendimento às demandas. A aquisição de insumos e gestão de estoques mais eficientes e assertivos também podem influenciar na qualidade da entrega final, além do faturamento da empresa.

A tecnologia é um grande aliado na busca pela eficiência. Com ela, é possível automatizar processos e melhorar a gestão de todas as etapas que compõe uma logística competente. Mais investimentos em soluções para o setor, passando por melhores rodovias, expansão da malha ferroviária, portos mais eficientes e incentivos para desenvolvedores de softwares voltados para a cadeia Logística, podem aprimorar a linha de produção e a armazenagem de produtos, beneficiando, inclusive, a distribuição e o

Crédito: Divulgação

No entanto, a logística eficiente nem sempre é a mais barata. É aquela que consegue atender aos consumidores da melhor forma possível dentro dos custos acordados internamente na companhia. Seja com tecnologia ou de forma manual, o importante é que as informações de toda a cadeia de suprimentos e distribuição de uma companhia estejam integradas. Essa é uma das chaves para o sucesso, pois possibilita a entrega dos produtos aos clientes de forma efetiva. Porém, balancear a satisfação dos consumidores e os custos competitivos do Brasil é uma tarefa árdua e, ao mesmo tempo, uma prioridade para as empresas.

A SOLUÇÃO QUE A SUA EMPRESA PRECISA

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!

www.jmempilhadeiras.com.br

JM EMPILHADEIRAS

Linde Material Handling — Linde — STILL

MEMBERS OF KION SOUTH AMERICA