



Reduza os custos de transporte

Saiba obter vantagem competitiva gerenciando corretamente a sua distribuição

Hoje, as empresas devem assumir o controle de seus gastos no transporte para obter vantagem competitiva. Os custos do transporte continuam a aumentar e, se nada for feito, continuarão a corroer os lucros. Gerenciar a dinâmica associada aos embarques de alto volume e multimodais é significativo o suficiente para ser a diferença entre uma estratégia ganhadora e uma perdedora.

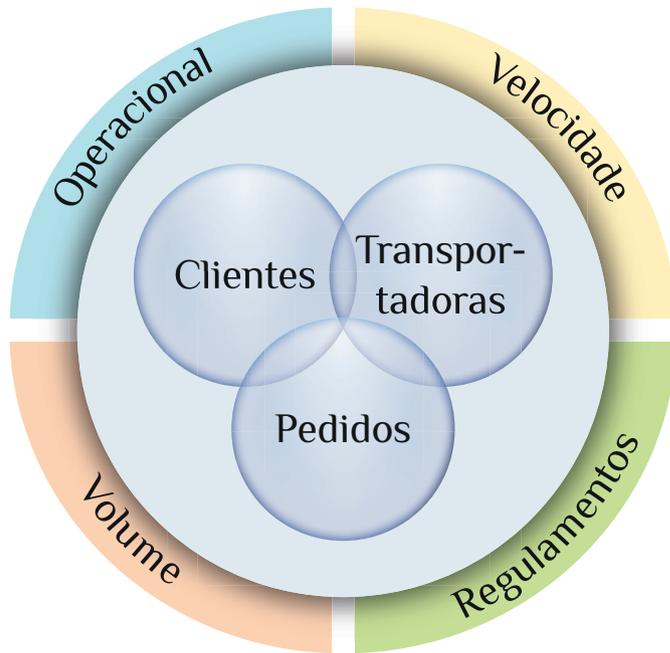
As regras do jogo mudaram

As forças do mercado em constante transformação criaram novas oportunidades e ameaças ao transporte. Quem adotar estas mudanças de forma pró-ativa terá a oportunidade de conseguir economias de custo substanciais e, ao mesmo tempo, melhorar o serviço ao cliente. Quem não adotar, poderá esperar aumentos nos custos e menos clientes. Quais são estas forças de mercado em constante transformação e como elas

estão criando oportunidades e ameaças?

Para criar diferenciação, os clientes estão exigindo de seus fornecedores esquemas de distribuição customizados. Muitos também estão assumindo maior controle sobre seus custos de transporte. Os embarcadores que alavancarem guias de rotas poderosas, aderirem aos regulamentos de conformidade e colaborarem facilmente com os clientes, terão uma vantagem competitiva diferenciada.

A concorrência pelos negócios é



SEUS PRÓXIMOS PASSOS

- Determine como é decidido o modo de transporte em sua empresa. Você terá oportunidades substanciais se as decisões do tipo de transporte forem tomadas:
 - por seu WMS;
 - com base nas quebras de peso;
 - em algum momento depois que as etiquetas de separação forem liberadas;
 - com base em qualquer outra coisa exceto ofertas reais, acuradas e atualizadas de preços, rotas e serviços das transportadoras, independentemente do modo de transporte.
- Avalie a sua solução de Software de Gerenciamento do Transporte.
- Estime o tamanho do seu excesso de gastos usando uma estimativa conservadora de 7% a 12% dos seus gastos totais com transporte.
- Contrate uma empresa especializada com as ferramentas destinadas a modelar este problema.

feroz. As transportadoras estão disponibilizando mais do que nunca opções de embarque (e complementares), tornando difícil a escolha do melhor embarque. A seleção dos fretes por um simples conjunto de regras não é mais suficiente e faz perder dinheiro. Os embarcadores de altos volumes que conseguirem selecionar melhor o tipo de transporte e a transportadora de forma automática a cada embarque, ganharão dinheiro.

As filosofias enxutas de distribuição estão mudando os perfis dos pedidos. À medida que as frequências dos pedidos aumentam e os tamanhos dos pedidos diminuem, existe maior possibilidade de mudar o transporte para modos mais caros do serviço, como o do tipo encomenda e o transporte com excesso de serviço. Os embarcadores que conseguirem planejar os pedidos tradicionais de encomendas e consolidar em tempo real, reduzirão os gastos com fretes sem sacrificar o serviço ao cliente.

Um exemplo representativo

Atualmente, muitos embarcadores não têm consciência da vantagem da economia de custo obtida com a implantação de uma solução TMS (“transportation management system”, sistema de gerenciamento de transporte). As pessoas cos-

tumam focar na negociação dos melhores preços, adotando estratégias centrais de transporte e ajustando periodicamente as quebras de peso para determinar a linha divisória dos tipos de transporte. Realisticamente, não se trata de preços, aumentando ou reduzindo o número de transportadoras ou determinando as quebras de peso. Trata-se de alavancar todas as opções disponíveis para movimentar os produtos de forma eficiente e atender às expectativas dos clientes. []

CAMINHÕES MAN “MADE IN BRAZIL”

A MAN Latin America apresentou no final de abril os extrapesados MAN “Made in Brazil”. Os cavalos mecânicos 28.440 6x2, 29.440 6x4 e 33.440 6x4, todos da linha TGX e destinados a aplicações rodoviárias, tiveram sua configuração otimizada para atender as necessidades específicas de transporte em países emergentes.

Produzidos na fábrica da MAN Latin America em Resende (RJ), os caminhões chegam para consolidar a presença da montadora no segmento de extrapesados e a liderança do mercado brasileiro ao lado da linha Volkswagen Advantech.

Para receber os novos produtos, toda a rede de concessionárias MAN Latin America, que passa a adotar o conceito dual brand, ou seja, a comercializar produtos Volkswagen Caminhões e Ônibus e MAN, passa por um grande processo de renovação e modernização. Hoje, 60 estabelecimentos já estão em conformidade com o novo padrão, em um investimento de R\$ 20 milhões.

Os caminhões também serão apresentados aos mercados internacionais, durante lançamentos regionais que acontecerão a partir de maio. Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Panamá, Peru, República Dominicana e Uruguai são os primeiros mercados de exportação selecionados pela MAN Latin America para receberem os novos caminhões MAN brasileiros.