



Pesquisa
GKO | RC Sollis

Visão Gestão de Fretes Brasil **2017**



Apoio



Realização



RCsollis

Introdução |



Introdução

- Esta pesquisa anual é uma iniciativa da GKO Informática, líder no mercado nacional com o TMS GKO FRETE, e da RC Sollis, empresa especialista em gestão de desenvolvimento de negócios em logística.
- A pesquisa anual contou com o apoio da ABRALOG – Associação Brasileira de Logística – e do SETCESP – Sindicato das Empresas de Transporte de Carga do Estado de São Paulo.
- A Pesquisa GKO | RC Sollis apresenta mais uma vez também a visão do mercado olhado pelos transportadores, de tal forma que se estabeleça um diálogo com a visão dos embarcadores, ilustrando assim, de modo mais abrangente, o cenário de transportes.
- Agradecemos às empresas embarcadoras e transportadoras que responderam a pesquisa. Em especial, agradecemos aos nosso apoiadores: SETCESP e ABRALOG.

Apoio



Realização



Estruturação da Pesquisa

1. Identificação

- Quem são os embarcadores e os transportadores pesquisados e como eles se estruturam?
- Em que segmentos econômicos acontece este match?

2. Escutando os clientes do mercado rodoviário de cargas

- O que desejam dos seus transportadores?
- O que pensam dos transportadores que utilizam?
- O que é problema nessa prestação de serviço?

3. Escutando os prestadores de serviço

- Como se relacionam com os clientes?
- O que oferecem aos seus clientes?
- Como são atendidos os principais desejos dos clientes?
- O que é problema nessa prestação de serviço?

4. Ambiente de Mercado, Macrotendências e Conclusões

Apoio



Realização



Identificação dos Pesquisados

1. Embarcadores – Distribuição nacional

- R\$ 230 bilhões/ano de mercadoria expedida
- R\$ 3,8 bilhões/ano de gastos com frete
- Valor médio do kg da mercadoria: R\$ 23,40
- 10 milhões toneladas/ano movimentadas
- Frete em 2016 era de 1,95% do valor da mercadoria e caiu para 1,65% do valor da mercadoria (redução de 16%)

2. Transportadores – Regional e nacional

- 4,0 milhões de toneladas/ano movimentadas
- 12 milhões de entregas

3. Mercado de carga embalada, não refrigerada – alto valor agregado.

- Predominância de carga fracionada.

Apoio

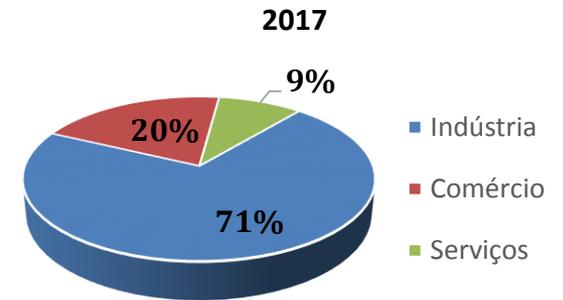
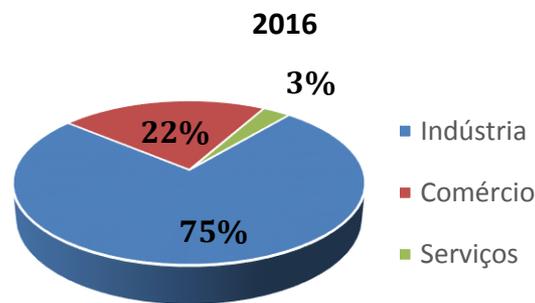
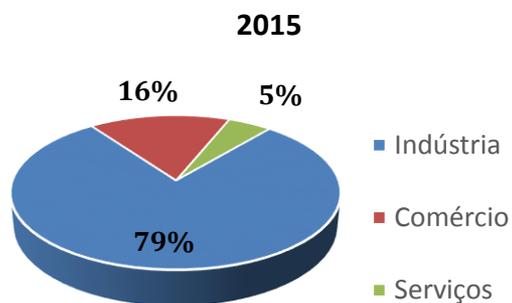
Realização

Embarcadores |



O Embarcador – Abrangência da Pesquisa

1. Somente embarcadores com **distribuição nacional**.
2. Tipo de carga: **cargas embaladas não refrigeradas** (carga seca). Dentro de carga seca, o foco está voltado para **cargas fracionadas**.
3. O universo de carga pesquisado movimentou **10 milhões de t/ano** com **valor de mercadoria de R\$ 230 bi/ano (R\$ 23,40/kg)**.
4. Segmentos



Apoio

Realização

O Embarcador – Quem são os embarcadores?

2015

2016

2017

2015	2016	2017
1. Tamanho dos embarcadores – expedição em toneladas.	1. Tamanho dos embarcadores – expedição em toneladas.	1. Tamanho dos embarcadores – expedição em toneladas.
<ul style="list-style-type: none"> • Até 15.000 t/ano..... 14% • De 15 a 45.000 t/ano.....17% • De 45 a 90.000 t/ano.....11% • De 90 a 180.000 t/ano.....20% • Mais que 180.000 t/ano.....38% 	<ul style="list-style-type: none"> • Até 15.000 t/ano.....12% • De 15 a 45.000 t/ano.....15% • De 45 a 90.000 t/ano.....17% • De 90 a 180.000 t/ano.....14% • Mais que 180.000 t/ano.....42% 	<ul style="list-style-type: none"> • Até 15.000 t/ano..... 7% • De 15 a 45.000 t/ano.....22% • De 45 a 90.000 t/ano.....10% • De 90 a 180.000 t/ano.....14% • Mais que 180.000 t/ano.....46%
2. Segmentos	2. Segmentos	2. Segmentos
<ul style="list-style-type: none"> • Alimentos/Bebidas.....16% • Farmacêutico.....14% • Cosmético/Beleza.....13% • Química.....7% • Eletroeletrônico.....6% • Autopeças/Automotivo.....5% • Higiene e Limpeza.....3% • Varejo Loja Física.....3% • E-commerce.....2% 	<ul style="list-style-type: none"> • Alimentos/Bebidas.....16% • Farmacêutico.....16% • Distribuidores/Atacadistas....6% • Higiene/Limpeza.....6% • Química/Petroquímica.....4% • Autopeças/Automotivo.....4% • Varejo Loja Física.....4% • Eletro-eletrônicos.....3% • E-commerce.....3% 	<ul style="list-style-type: none"> • Farmacêutico.....17% • Alimentos/Bebidas.....13% • Química.....9% • Cosmético/Beleza.....7% • Autopeças/Automotivo.....7% • Operador Logístico.....5% • Eletroeletrônico.....4% • Distribuidores.....4% • Varejo Loja Física.....3%

Outros: Linha Branca, Higiene e Limpeza, Papel e Celulose, Confecção, E-Commerce, Metal/Mecânica e Utilidades do Lar.

Apoio

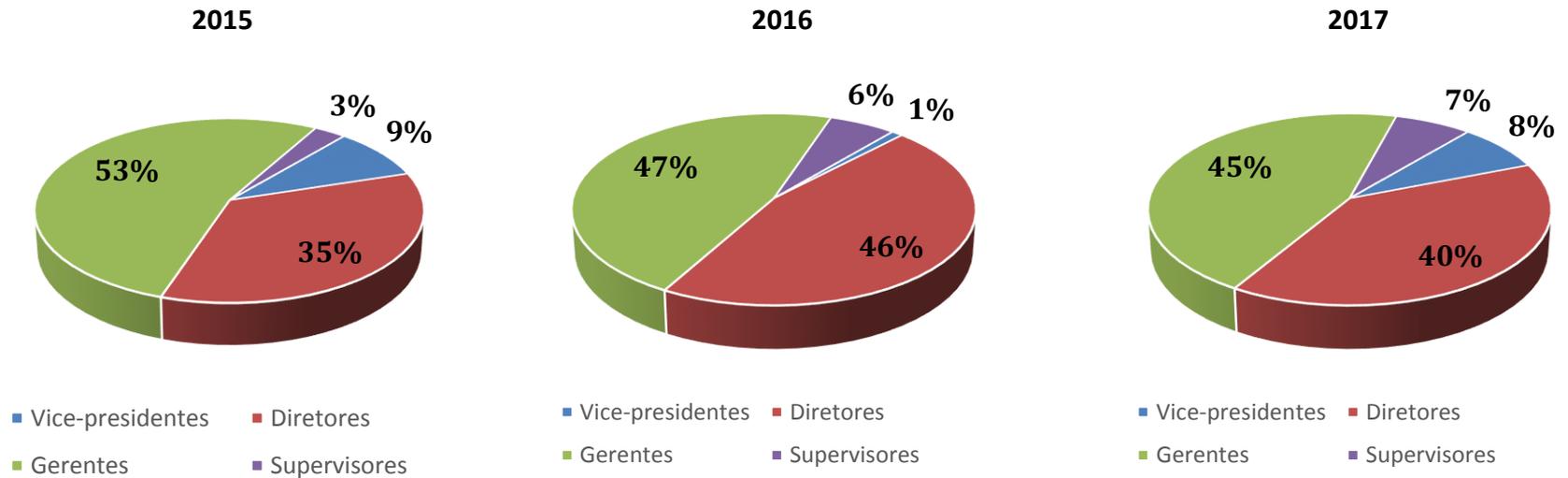
Realização

O Embarcador: Como se estruturam? - Organograma

Organogramas sofisticados e mais caros. Head de alto nível.

Gerentes, Diretores e Vice-presidentes:

- 2017 – 93%
- 2016 – 94%
- 2015 – 97%



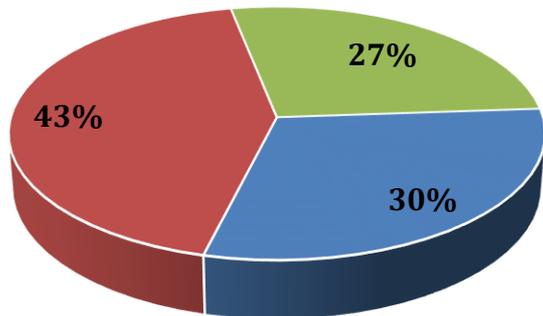
Apoio

Realização

O Embarcador: Como se estruturam? - CD's

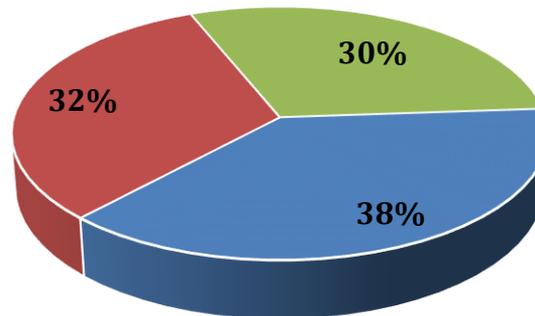
- 100% usa tecnologia de CD
- Todas as empresas dessa pesquisa utilizam estrutura de Centros de Distribuição (CD).
- Dominam toda a tecnologia que envolve esse tipo de operação. Infraestrutura civil, equipamentos de movimentação e estruturas de armazenagem, tecnologia de gestão de armazéns e de estoques.
- O quadro abaixo resume a utilização de CD's:

2015



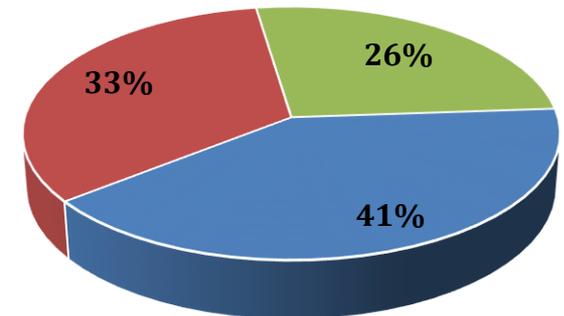
■ Um único CD ■ De 2 a 4 CD's ■ Mais de 4 CD's

2016



■ Um único CD ■ De 2 a 4 CD's ■ Mais de 4 CD's

2017



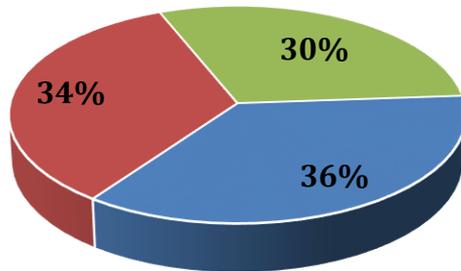
■ Um único CD ■ De 2 a 4 CD's ■ Mais de 4 CD's

Apoio

Realização

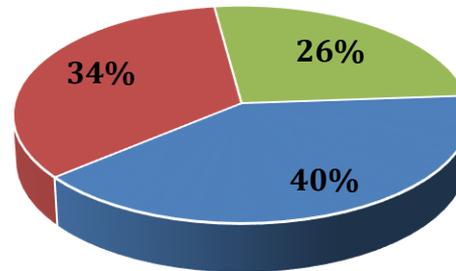
O Embarcador – Tipo de operação dos CD's

2015



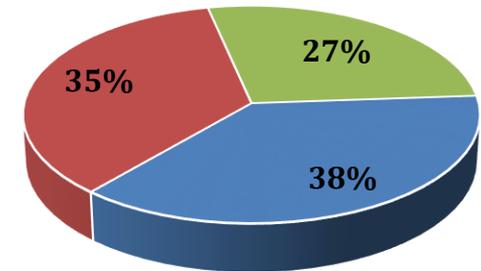
- Própria
- Terceirizada
- Mista (parte própria e parte terceirizada)

2016



- Própria
- Terceirizada
- Mista (parte própria e parte terceirizada)

2017



- Própria
- Terceirizada
- Mista (parte própria e parte terceirizada)

Apoio

Realização

O Embarcador – Uso de um grupo de transportadoras para realizar transferência entre regiões

2015

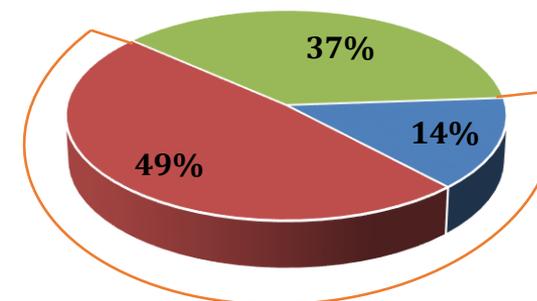
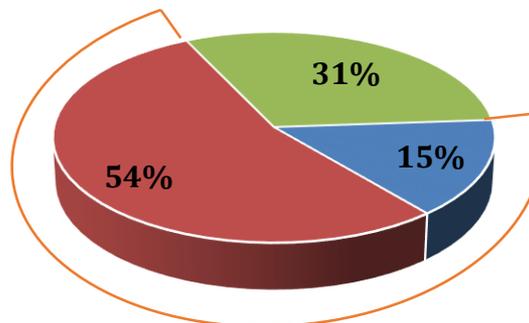
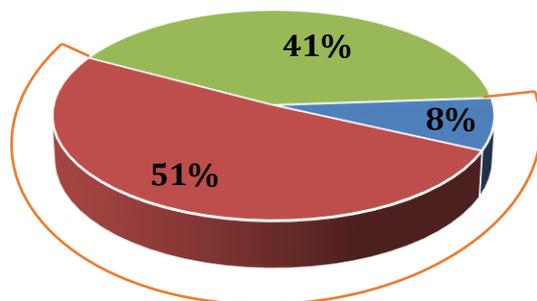
2016

2017

Com transferência: 59%

Com transferência: 69%

Com transferência: 63%



- Sim, para todas regiões do país
- Sim, para algumas regiões do país
- Não, em nenhuma região do país

- Sim, para todas regiões do país
- Sim, para algumas regiões do país
- Não, em nenhuma região do país

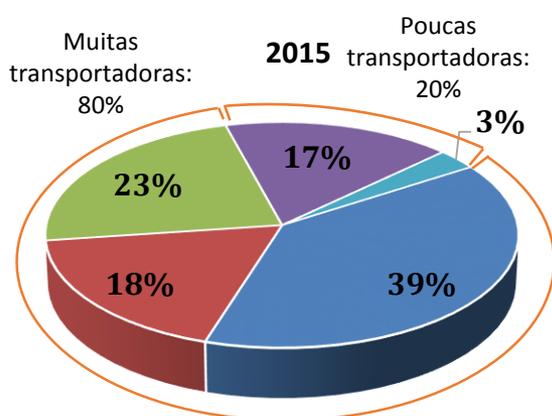
- Sim, para todas regiões do país
- Sim, para algumas regiões do país
- Não, em nenhuma região do país

Apoio

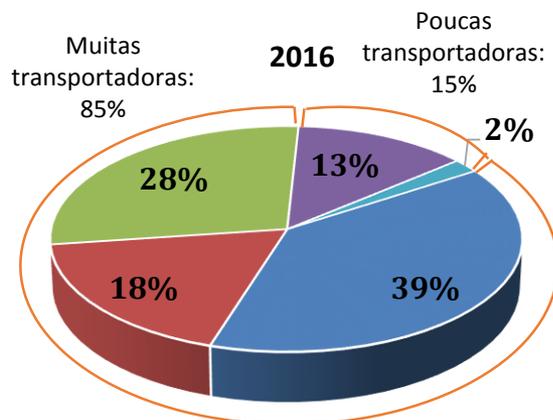
Realização

O Embarcador: Como se estruturam? - Número de transportadoras

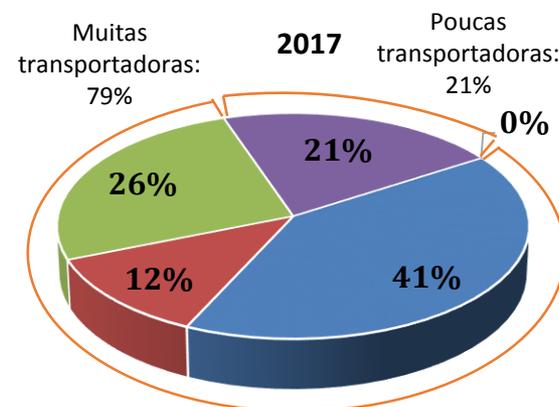
O desenho com dois ou mais CD's facilitou que as empresas pesquisadas passassem a usar um modelo mais moderno de operação de transporte. Nele, um grupo de transportadoras faz a transferência entre CD's ou regiões e outro grupo de empresas faz a distribuição local ou regional. Esse modelo tende a fazer com que cresça a quantidade de transportadoras por embarcador.



- Mais de 12 transportadoras
- Entre 9 e 12 transportadoras
- Entre 5 e 8 transportadoras
- Entre 2 e 4 transportadores
- Somente 1 transportador



- Mais de 12 transportadoras
- Entre 9 e 12 transportadoras
- Entre 5 e 8 transportadoras
- Entre 2 e 4 transportadores
- Somente 1 transportador



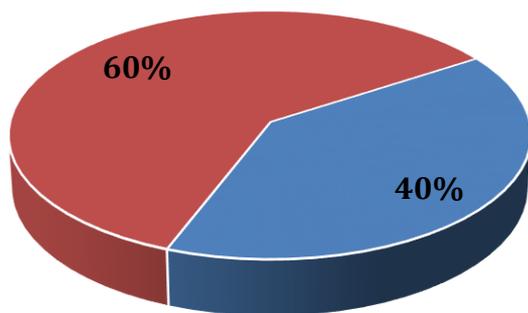
- Mais de 12 transportadoras
- Entre 9 e 12 transportadoras
- Entre 5 e 8 transportadoras
- Entre 2 e 4 transportadores
- Somente 1 transportador

Apoio

Realização

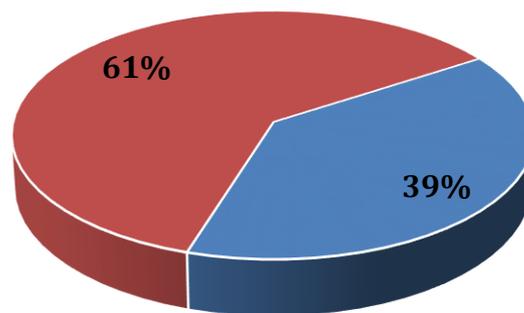
O Embarcador – Gostaria de diminuir o número de transportadoras?

2015



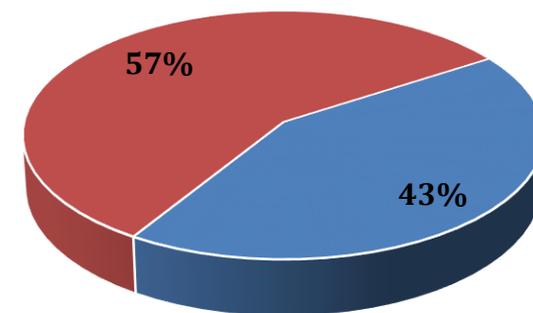
■ Sim ■ Não

2016



■ Sim ■ Não

2017



■ Sim ■ Não

Já diminuiu!

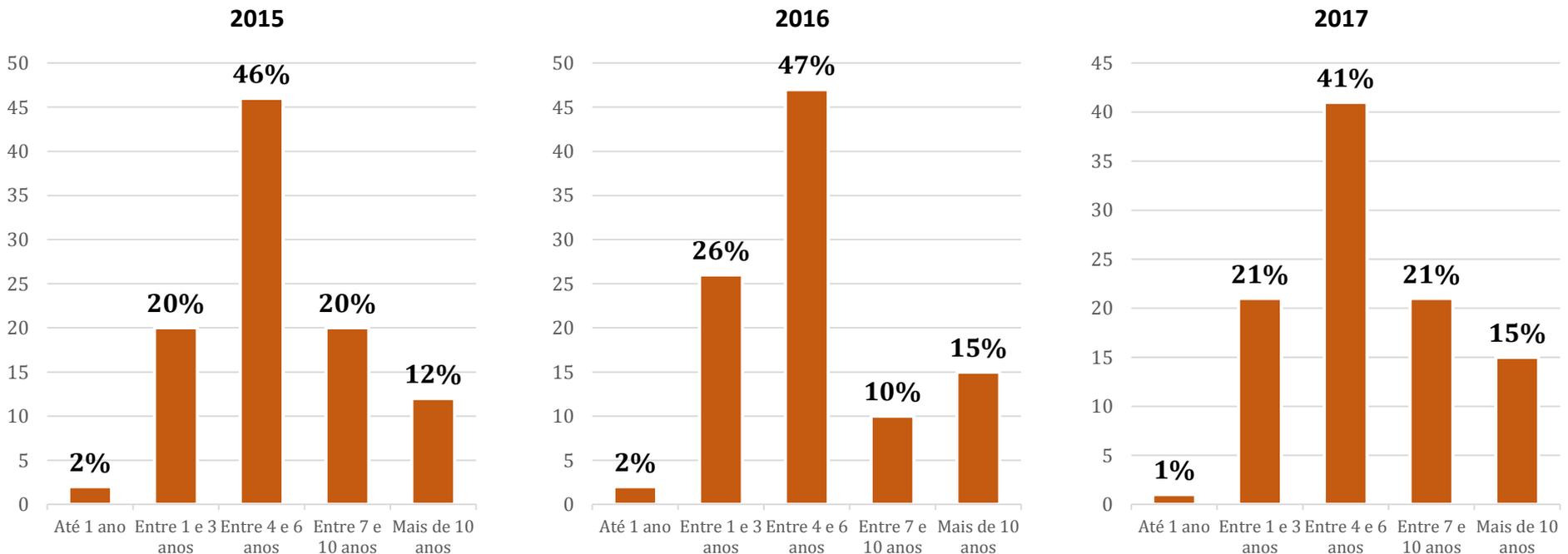
Apoio

Realização

O Embarcador: Como se estruturam? - Fidelidade

Vale a pena examinar esse gráfico de fidelidade, no Tempo de Prestação de serviço das transportadoras.

Prestadores de serviços de transporte com menos de 1 ano de trabalho na casa são raros.

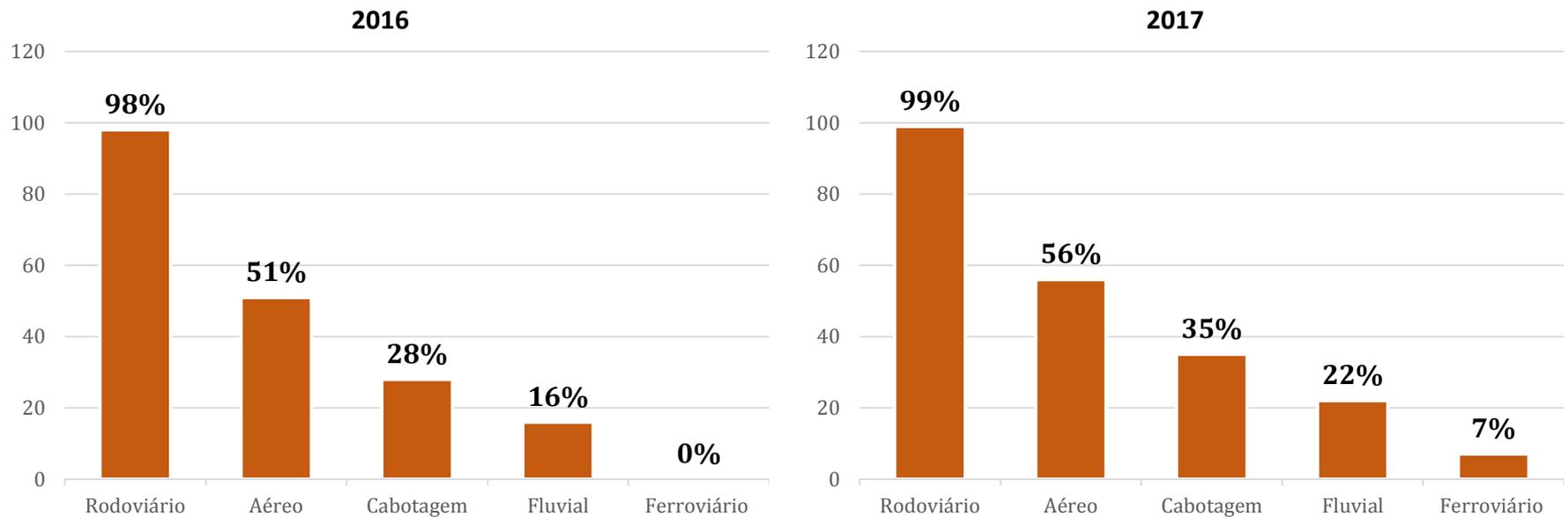


Apoio

Realização

O Embarcador: Como se estruturam? - Multimodalidade

Apesar que praticamente todas empresas pesquisadas fazem uso do frete rodoviário (99%), como decorrência de uma gestão logística mais sofisticada dos embarcadores, já é mais comum o uso da intermodalidade na construção das malhas de distribuição. No universo pesquisado apuramos o seguinte cenário (os respondentes assinalaram todas os modais utilizados):

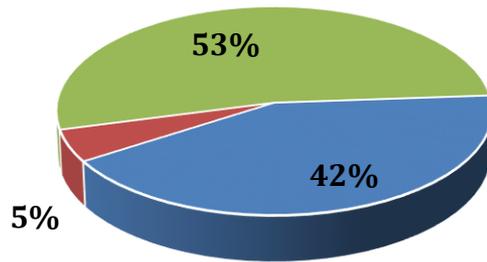


Apoio

Realização

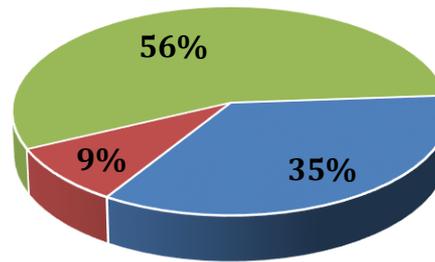
O Embarcador – Critério de Divisão de Cargas

2015



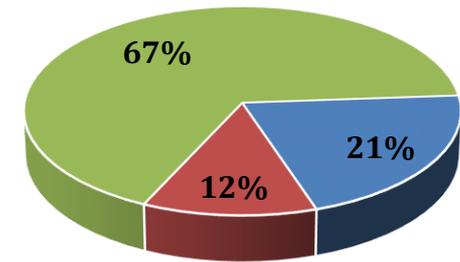
- Geográfico com divisão da carga por região ou estado brasileiro
- Por especialização da transportadora (carga lotação ou carga fracionada, valor da carga, especialização no seu produto, etc)
- Ambos os critérios

2016



- Geográfico com divisão da carga por região ou estado brasileiro
- Por especialização da transportadora (carga lotação ou carga fracionada, valor da carga, especialização no seu produto, etc)
- Ambos os critérios

2017



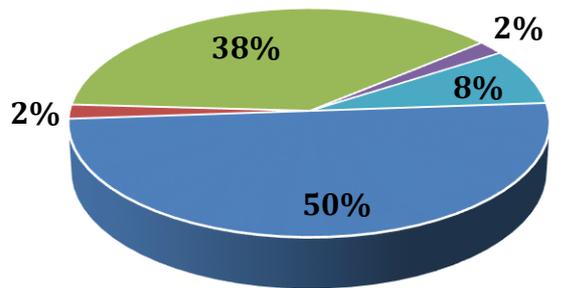
- Geográfico com divisão da carga por região ou estado brasileiro
- Por especialização da transportadora (carga lotação ou carga fracionada, valor da carga, especialização no seu produto, etc)
- Ambos os critérios

Apoio

Realização

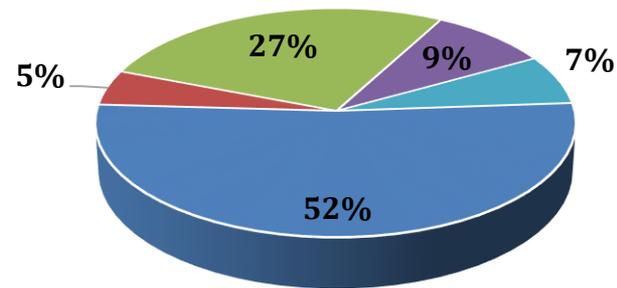
O Embarcador – Região mais difícil de ser atendida com bom serviço e preço

2015



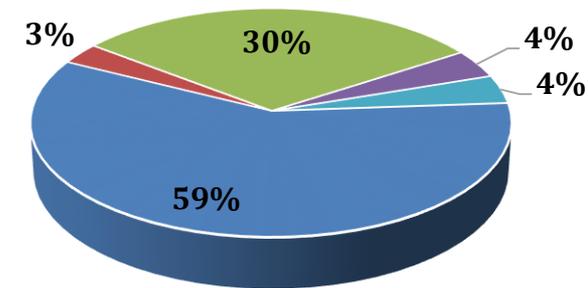
■ Norte ■ Sul ■ Nordeste
■ Sudeste ■ Centro-oeste

2016



■ Norte ■ Sul ■ Nordeste
■ Sudeste ■ Centro-oeste

2017



■ Norte ■ Sul ■ Nordeste
■ Sudeste ■ Centro-oeste

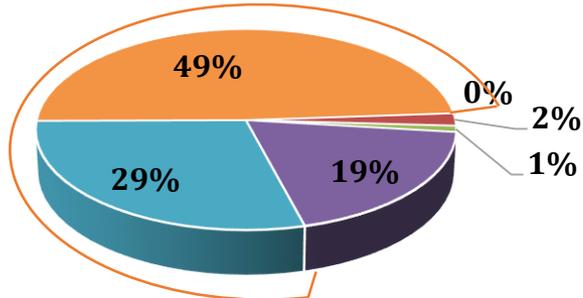
Apoio

Realização

O Embarcador – Uso dos Correios na distribuição

2015

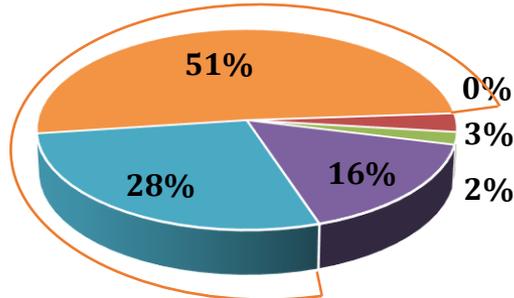
Praticamente não usam: 78%



- Sim, para um volume maior que 80% da carga
- Sim, para um volume entre 50 e 80% da carga
- Sim, para um volume entre 30 e 50% da carga
- Sim, menos que 30% do volume de carga
- Sim, para uso esporádico e eventual
- Não uso os Correios

2016

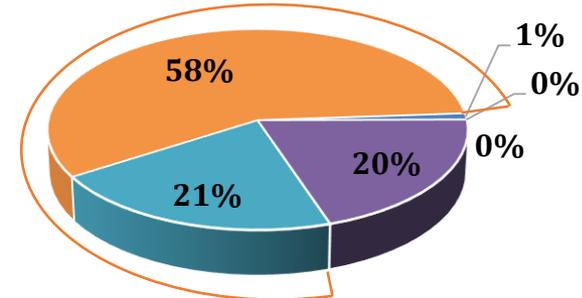
Praticamente não usam: 79%



- Sim, para um volume maior que 80% da carga
- Sim, para um volume entre 50 e 80% da carga
- Sim, para um volume entre 30 e 50% da carga
- Sim, menos que 30% do volume de carga
- Sim, para uso esporádico e eventual
- Não uso os Correios

2017

Praticamente não usam: 79%

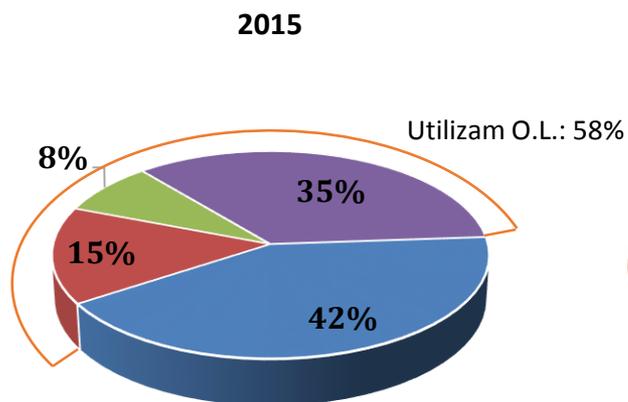


- Sim, para um volume maior que 80% da carga
- Sim, para um volume entre 50 e 80% da carga
- Sim, para um volume entre 30 e 50% da carga
- Sim, menos que 30% do volume de carga
- Sim, para uso esporádico e eventual
- Não uso os Correios

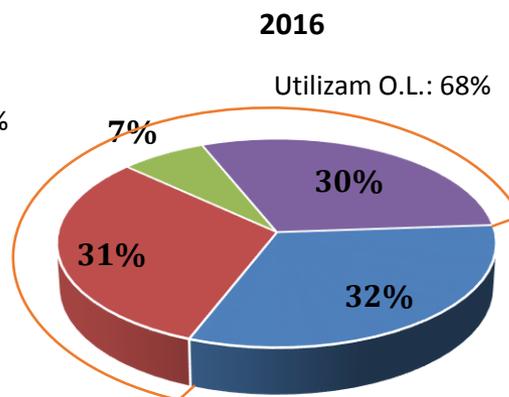
Apoio

Realização

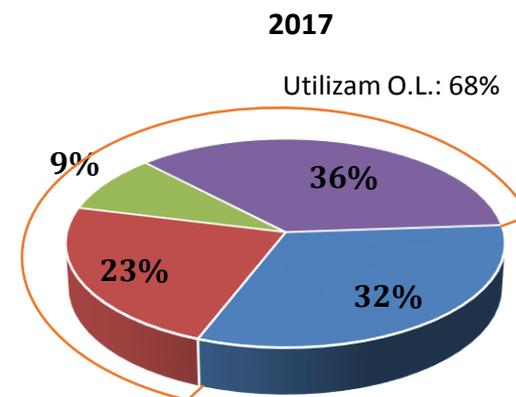
O Embarcador – Utilização de Operadores Logísticos



- Não
- Sim, mas somente em armazenagem
- Sim, mas somente para transportes
- Sim, para transporte e armazenagem



- Não
- Sim, mas somente em armazenagem
- Sim, mas somente para transportes
- Sim, para transporte e armazenagem



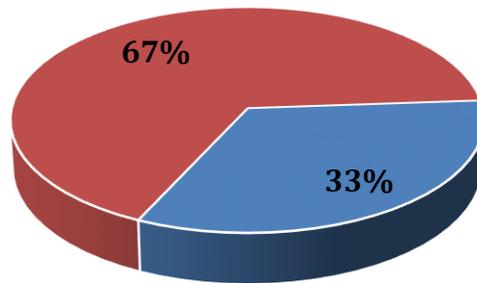
- Não
- Sim, mas somente em armazenagem
- Sim, mas somente para transportes
- Sim, para transporte e armazenagem

Apoio

Realização

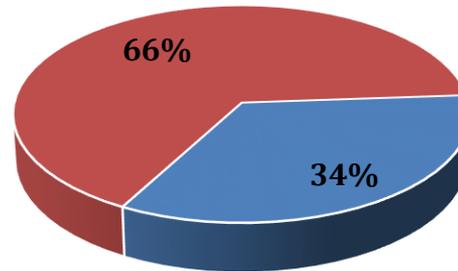
O Embarcador – Desejam aumentar o Nível de Terceirização

2015



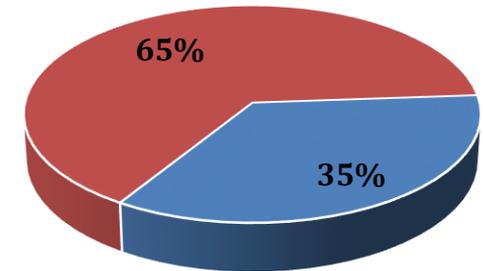
■ Sim ■ Não

2016



■ Sim ■ Não

2017



■ Sim ■ Não

Apoio

Realização

O que os clientes pensam e desejam das transportadoras

São quatro os atributos mais desejados pelos embarcadores:

Ordem das respostas												
Característica	1			2			3			Média		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Prazo de Entrega	38%	26%	22%	23%	23%	31%	26%	15%	19%	29%	21%	24%
Preço	16%	30%	36%	23%	37%	25%	27%	16%	26%	22%	28%	29%
Informação	12%	12%	11%	11%	7%	8%	13%	19%	16%	12%	13%	11%
Qualidade	14%	8%	14%	11%	6%	9%	13%	8%	11%	13%	7%	11%
Soma	80%	76%	83%	68%	73%	73%	79%	58%	72%	72%	69%	75%

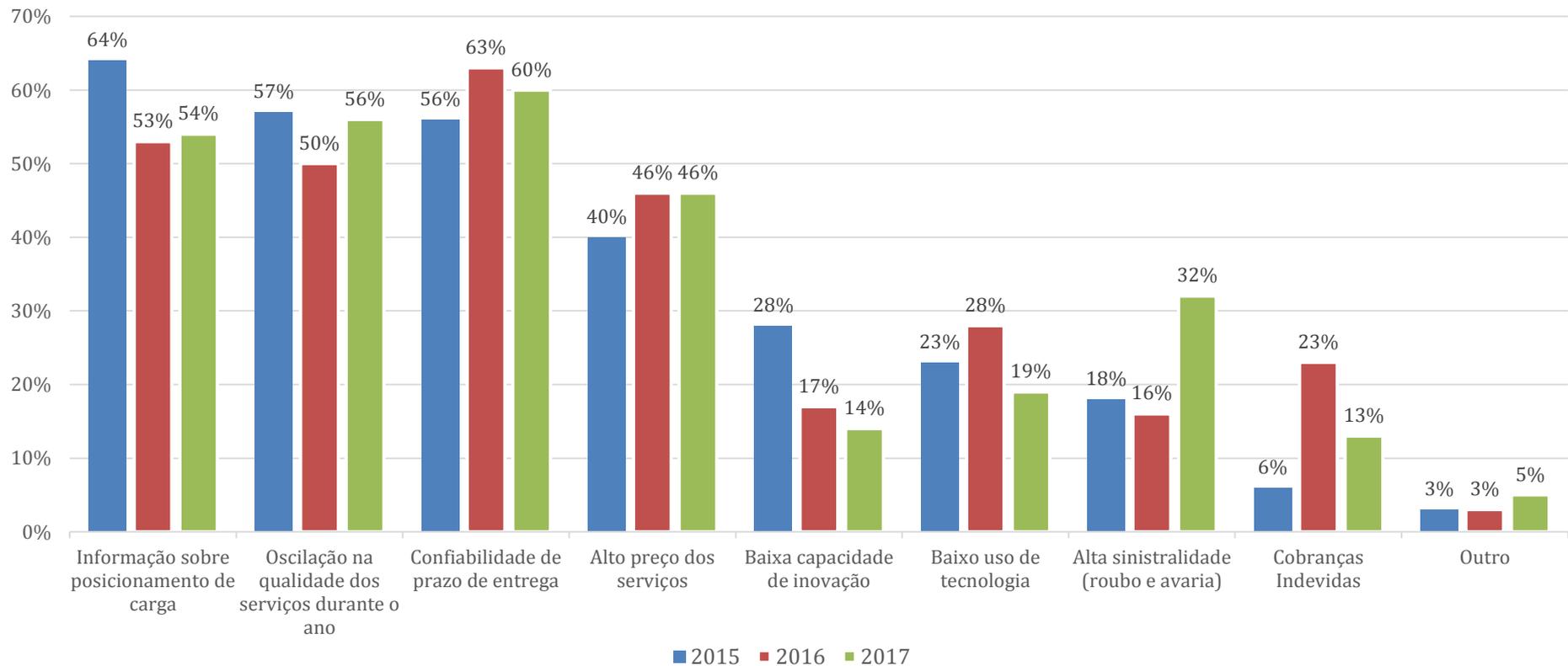
Obs.: Os atributos desejados pelo embarcador são mensuráveis. Preço passou a ser o principal atributo em 2016.

Apoio

Realização

O que os clientes pensam e desejam das transportadoras

Os principais problemas



Apoio

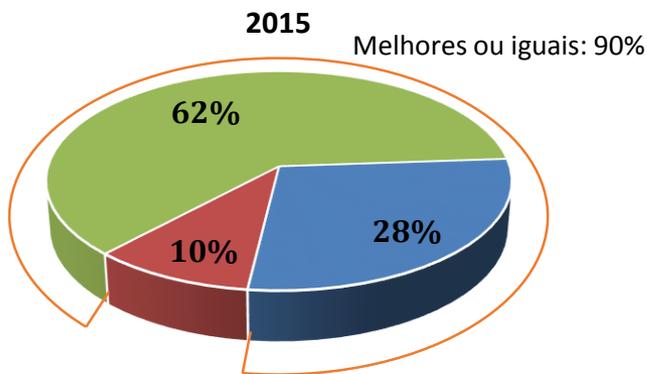


Realização

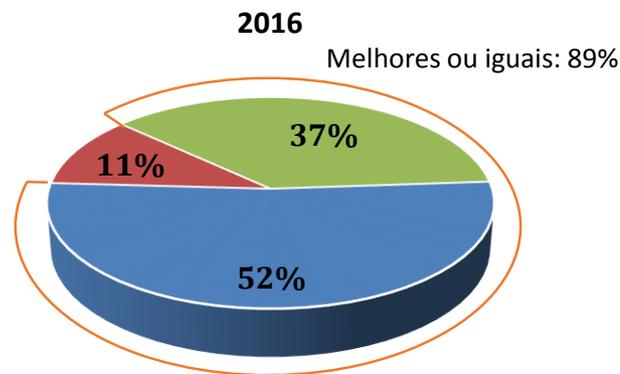


O que os clientes pensam e desejam das transportadoras

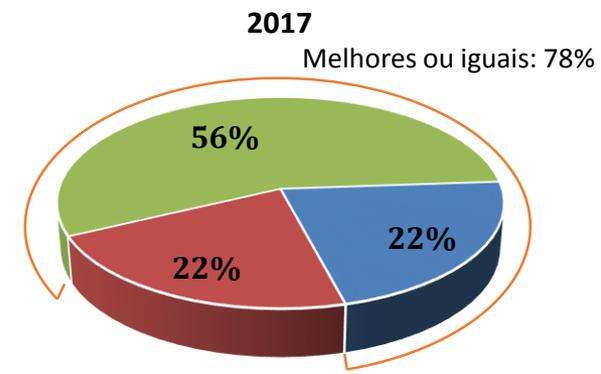
Como estão seus transportadores nos últimos 3 anos?



■ Melhores ■ Piores ■ Iguais



■ Melhores ■ Piores ■ Iguais



■ Melhores ■ Piores ■ Iguais

Apoio

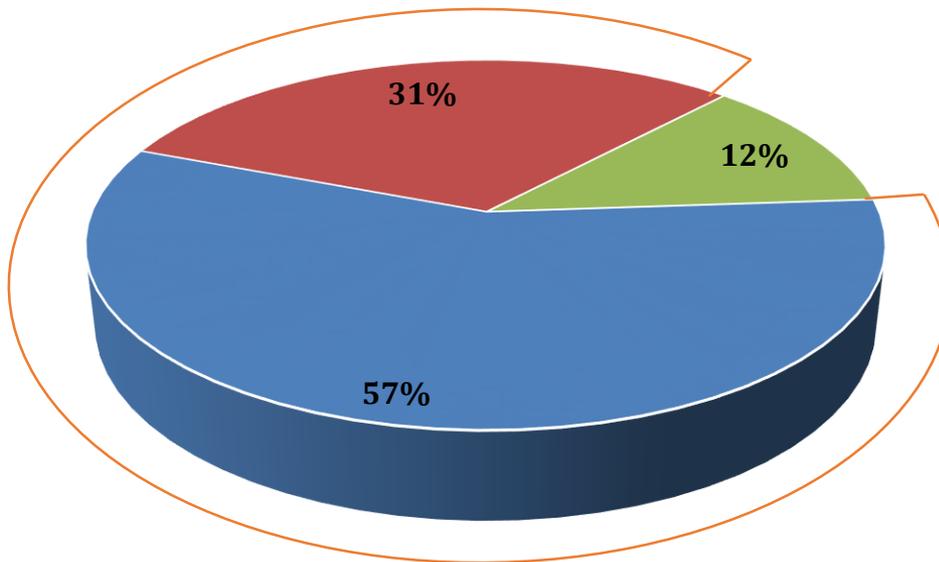
Realização

O que os clientes pensam e desejam das transportadoras

Quanto ao documento de comprovação de entrega, sua empresa:

2017

Tem dificuldades relativas ao canhoto físico: 88%



- Exige que o canhoto assinado (físico) retorne para sua empresa.
- Não exige o canhoto (físico), exceto quando há demanda pela comprovação da entrega, mas mantém com algum fornecedor contratado para armazenar o documento.
- Não tem qualquer exigência quanto à devolução ou guarda do documento físico.

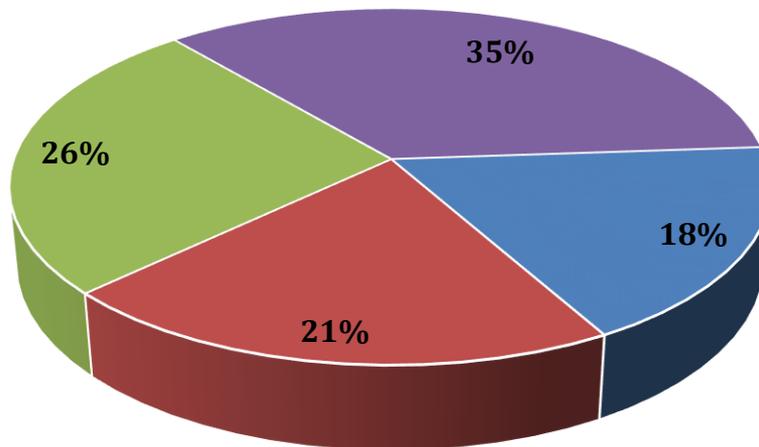
Apoio

Realização

O que os clientes pensam e desejam das transportadoras

Quanto ao canhoto assinado, sua empresa:

2017



- Já teve situações em que, numa contestação da realização de entrega, o canhoto assinado foi desconsiderado por assinatura ilegível ou em desacordo com as autorizações do destinatário, ou recusado por qualquer outro motivo
- Já teve situações em que, numa contestação de entrega, não conseguiu localizar o canhoto assinado.
- Já teve situações em que o canhoto de entrega foi utilizado para comprovação da entrega contestada pelo destinatário.
- Gostaria de ter uma alternativa de comprovação de entrega que dispensasse o uso do canhoto assinado.

Apoio

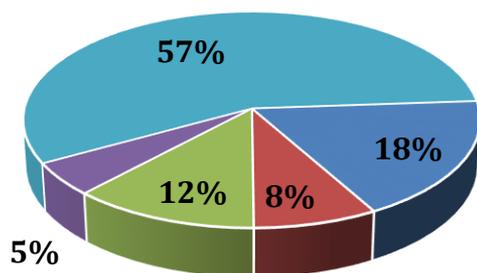
Realização

Transportadores |



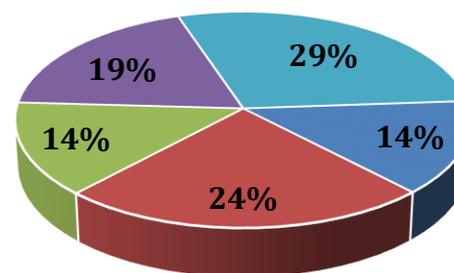
O Transportador – Tamanho das Empresas Pesquisadas

Tonelagem movimentada – 2016



- Até 12.000 t/ano
- De 13.200 t/ano a 42.000 t/ano
- De 42.000 t/ano a 60.000 t/ano
- De 60.000 t/ano a 120.000 t/ano
- Mais que 120.000 t/ano

Tonelagem movimentada - 2017



- Até 12.000 t/ano
- De 13.200 t/ano a 42.000 t/ano
- De 42.000 t/ano a 60.000 t/ano
- De 60.000 t/ano a 120.000 t/ano
- Mais que 120.000 t/ano

Total movimentado:

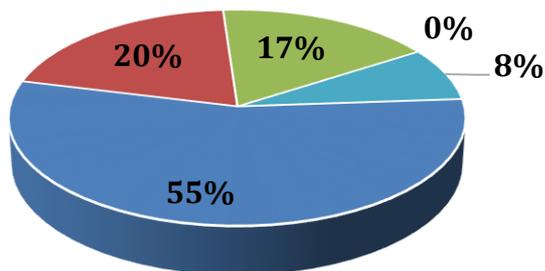
- 4 milhões de toneladas/ano
- 12 milhões de entregas

Apoio

Realização

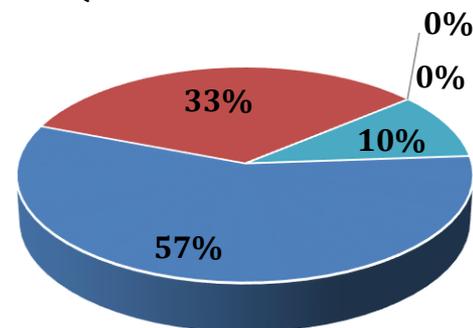
O Transportador – Tamanho das Empresas Pesquisadas

Quantidade de Nfes - 2016



- Até 120.000 NFe/ano
- De 120.000 a 360.000 NFe/ano
- De 360.000 a 900.000 NFe/ano
- De 900.000 a 1.200.000 NFe/ano
- Mais que 1.200.000 NFe/ano

Quantidade de Nfes - 2017



- Até 120.000 NFe/ano
- De 120.000 a 360.000 NFe/ano
- De 360.000 a 900.000 NFe/ano
- De 900.000 a 1.200.000 NFe/ano
- Mais que 1.200.000 NFe/ano

Total movimentado:

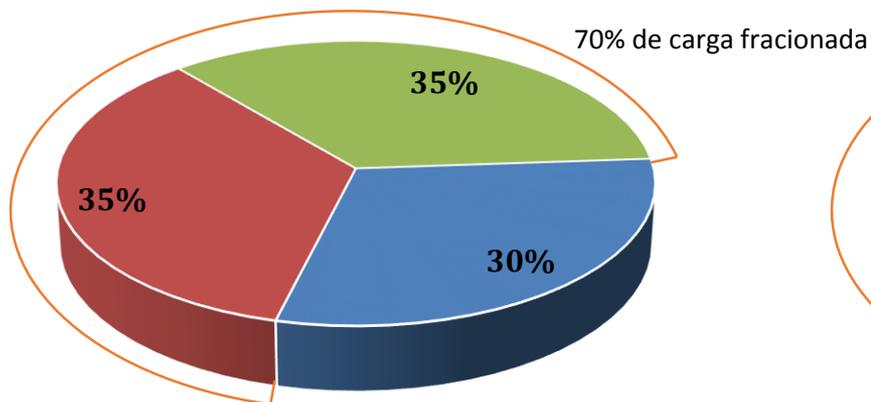
- 4 milhões de toneladas/ano
- 12 milhões de entregas

Apoio

Realização

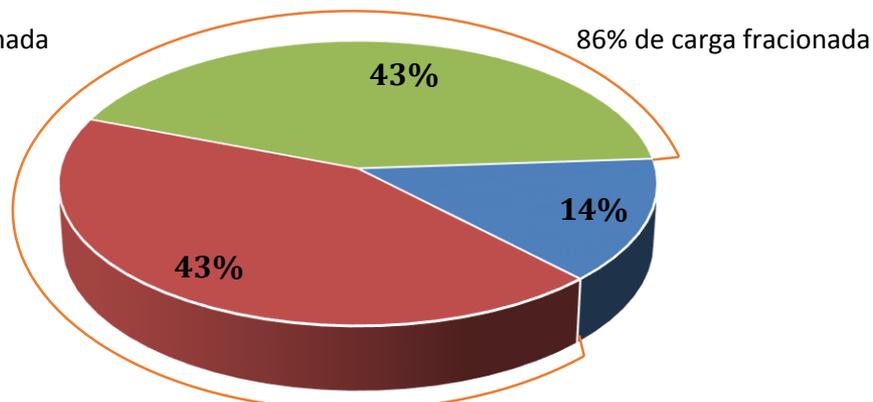
O Transportador – Tipo de Carga Transportada

2016



- Quase toda a carga como lotação
- Quase toda a carga como fracionada
- Utiliza ambos os tipos de carga

2017



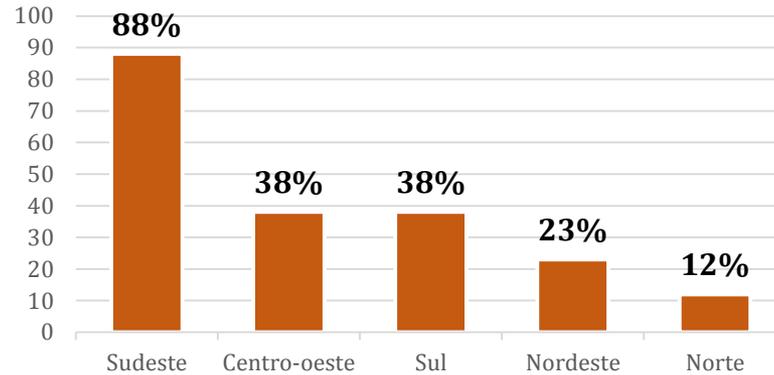
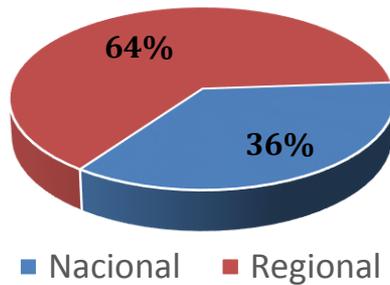
- Quase toda a carga como lotação
- Quase toda a carga como fracionada
- Utiliza ambos os tipos de carga

Apoio

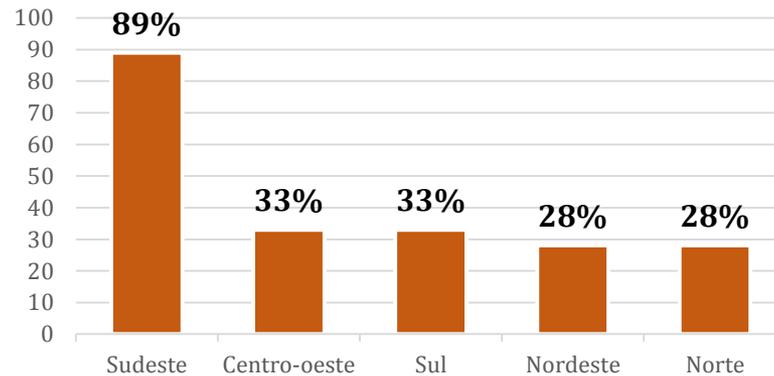
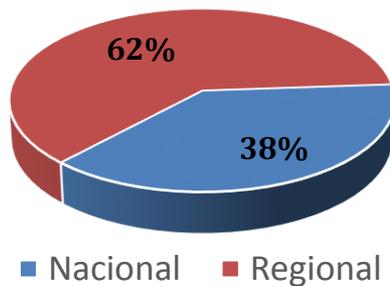
Realização

O Transportador – Tipo de Distribuição e Regiões de Atuação

2016



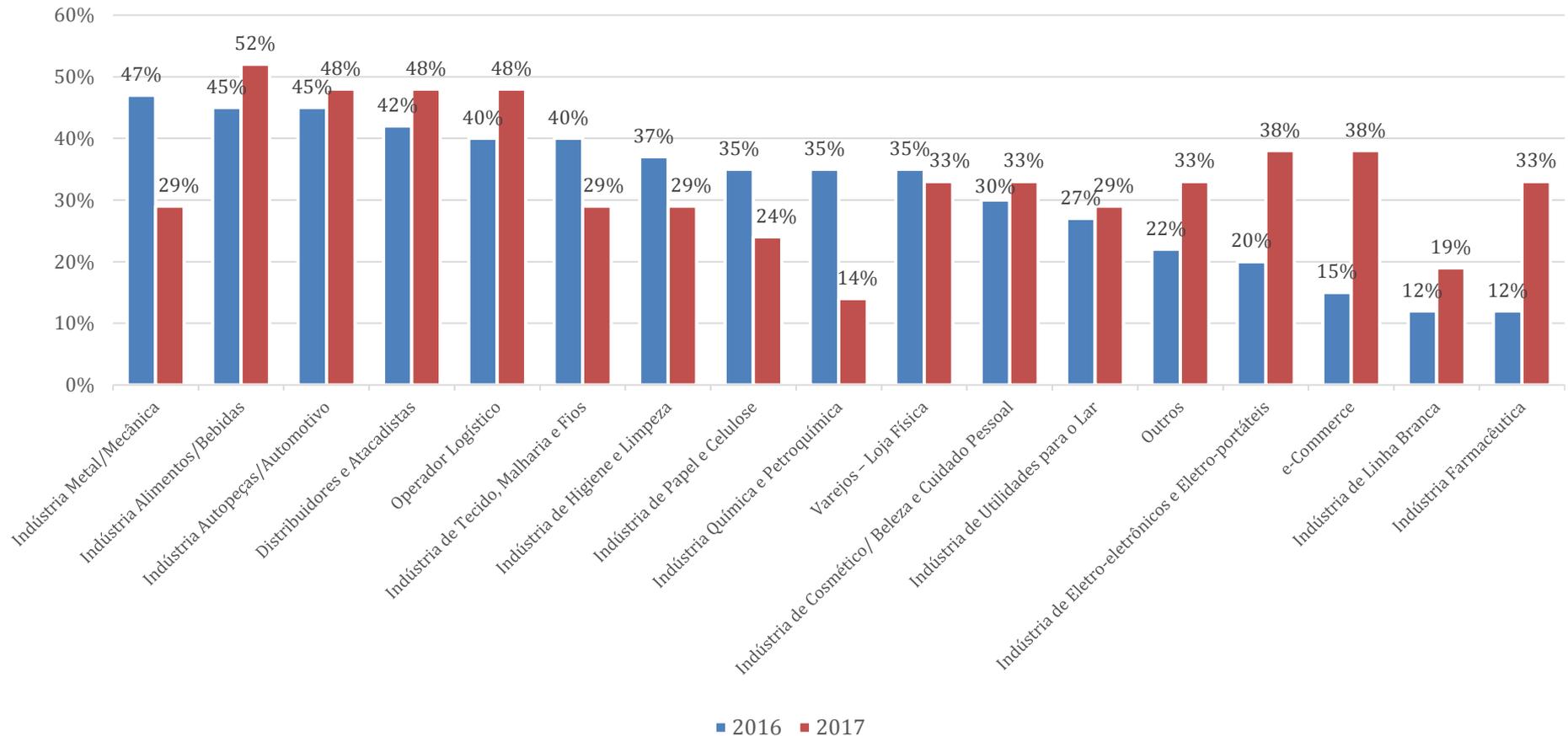
2017



Apoio

Realização

O Transportador – Segmentos de Mercado que Atende



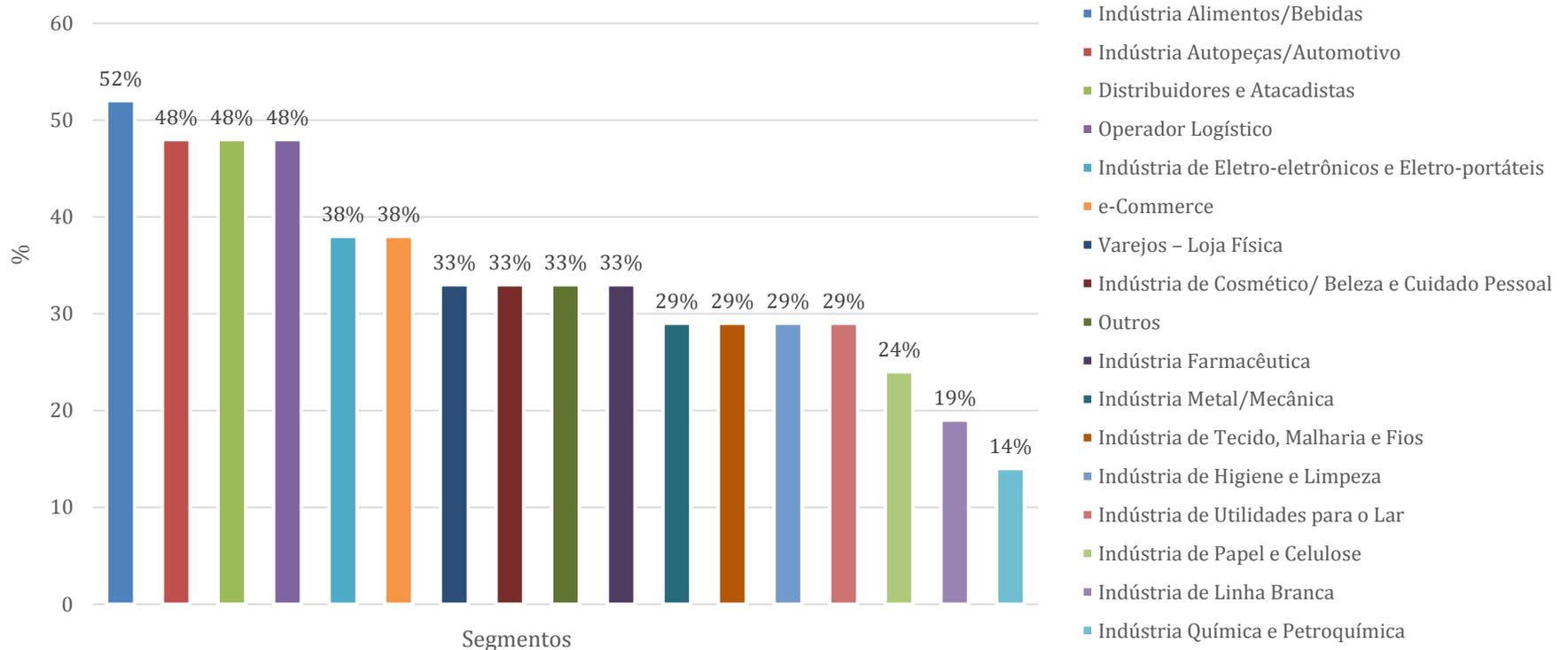
Apoio



Realização



O Transportador – Segmentos de Mercado que Atende (2017)



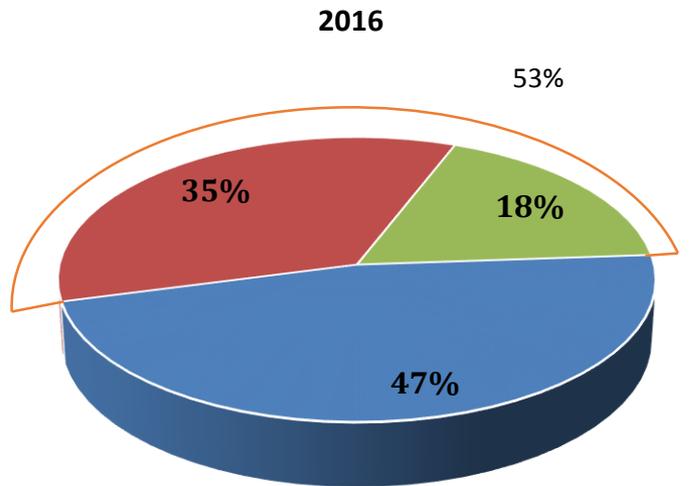
Apoio



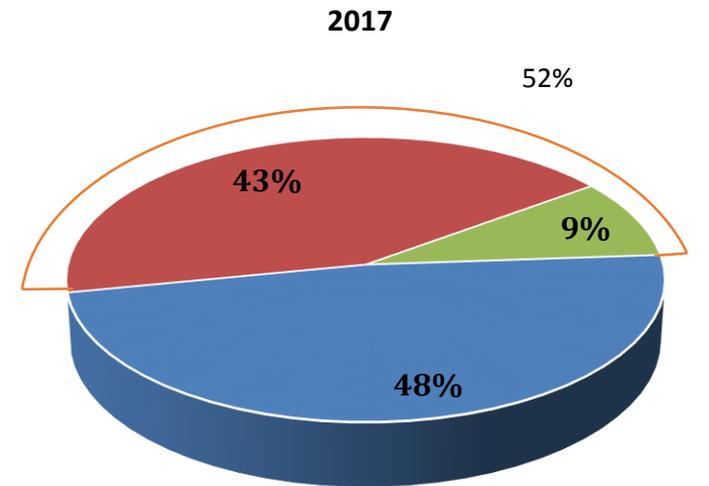
Realização



O Transportador: Como operam? - Filiais



■ Até 3 filiais ■ De 3 a 10 filiais ■ Mais de 10 filiais



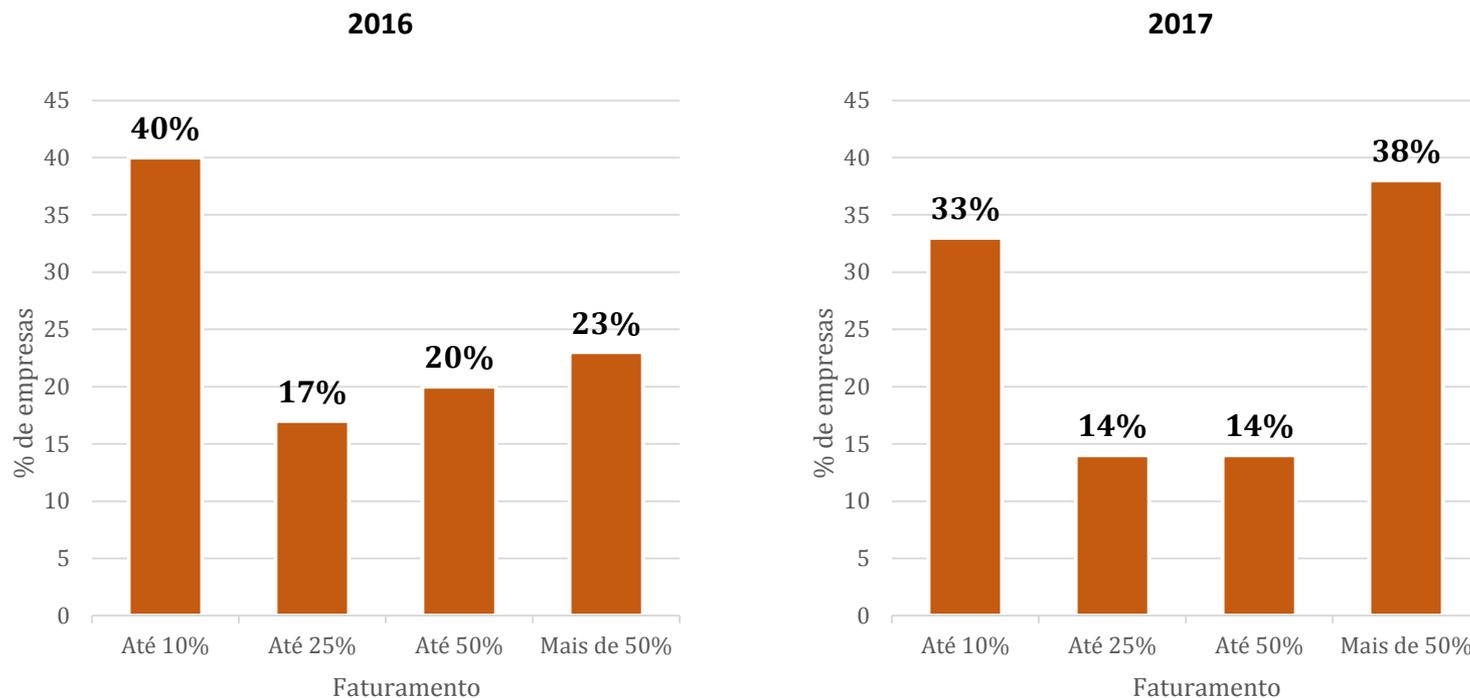
■ Até 3 filiais ■ De 3 a 10 filiais ■ Mais de 10 filiais

- Baixa capilaridade
- Utilização de transportadoras locais no destino

Apoio

Realização

O Transportador – Percentual de Prestação de Serviço com Contrato

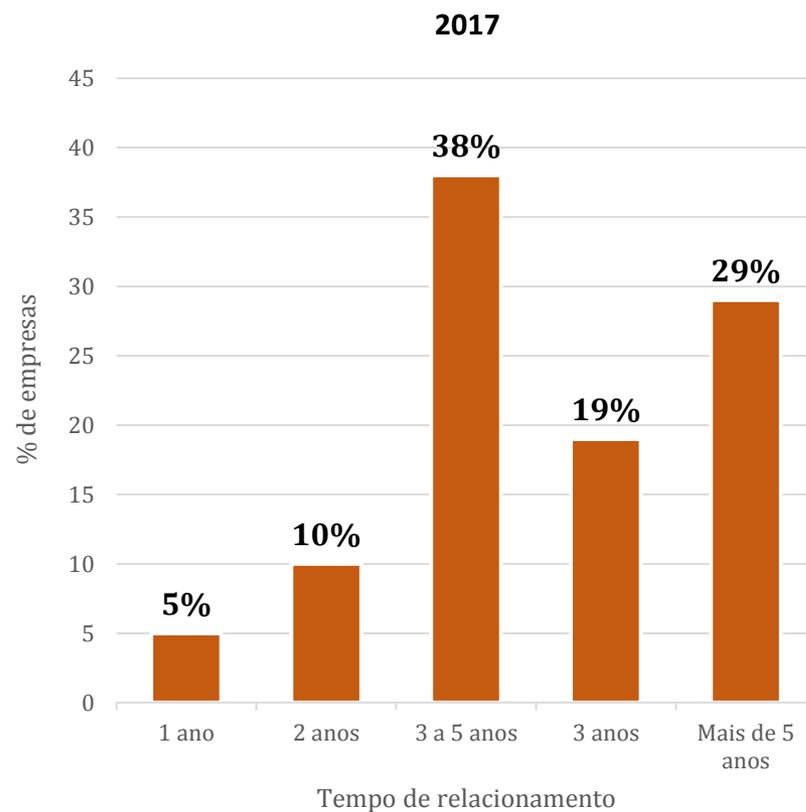
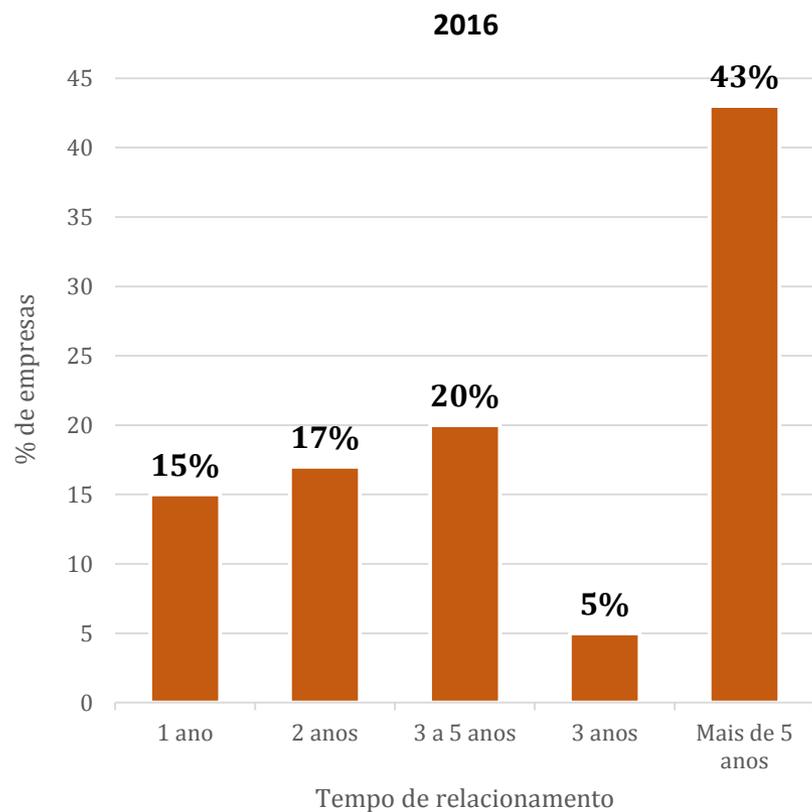


Obs.: 77% das empresas têm menos de 50% de seu faturamento sob contrato formal e 40% delas têm menos de 10% de sua receita com contrato formal.

Apoio

Realização

O Transportador – Relacionamento com Clientes



Apoio

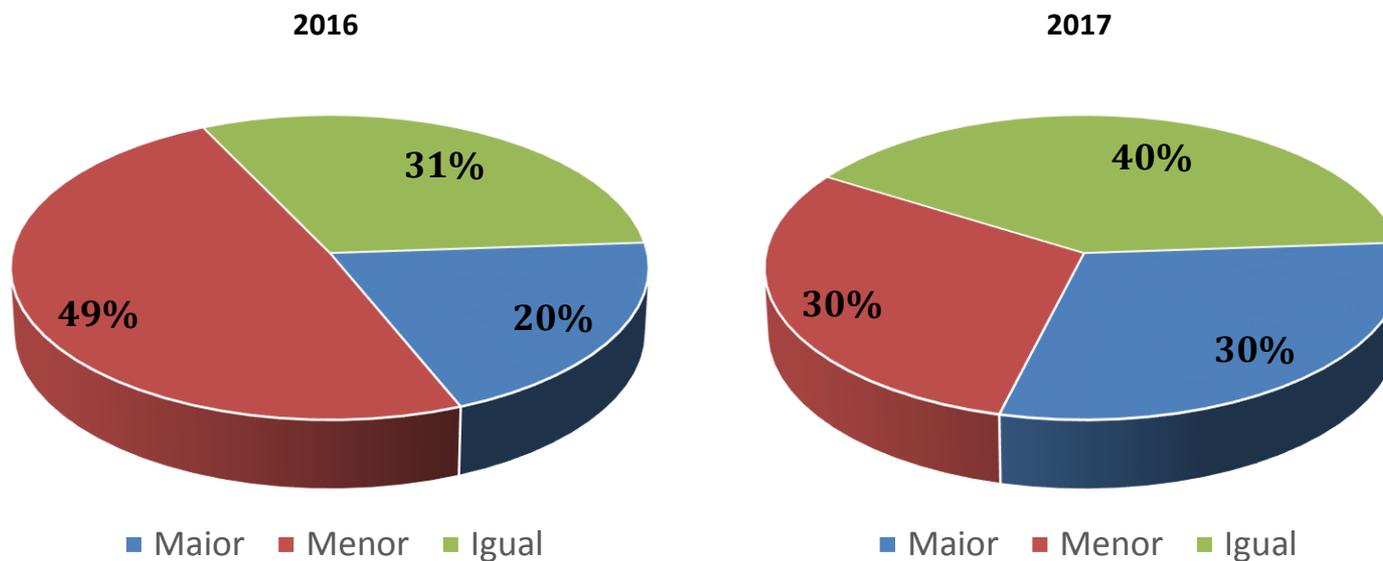


Realização



O Transportador – Relacionamento com Clientes

O volume de contratos com operadores logísticos está:

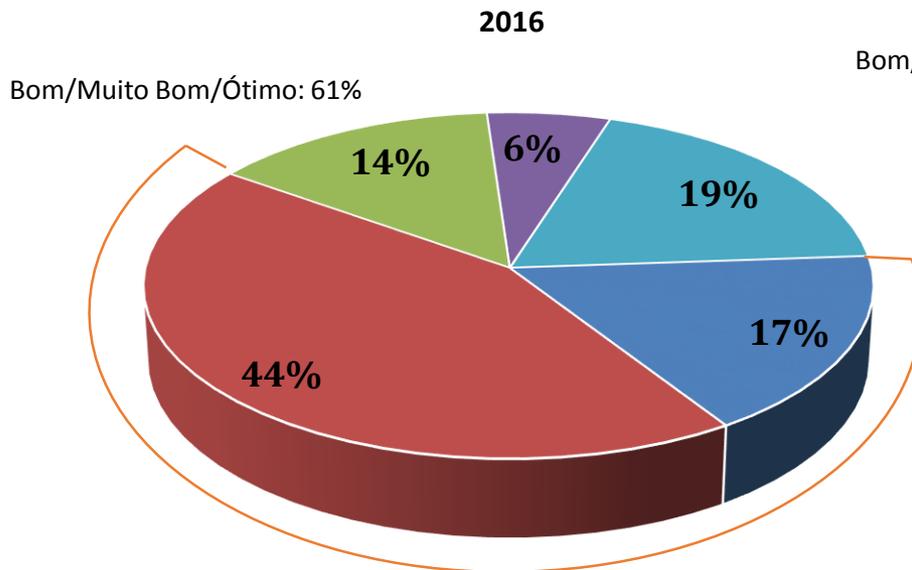


Apoio

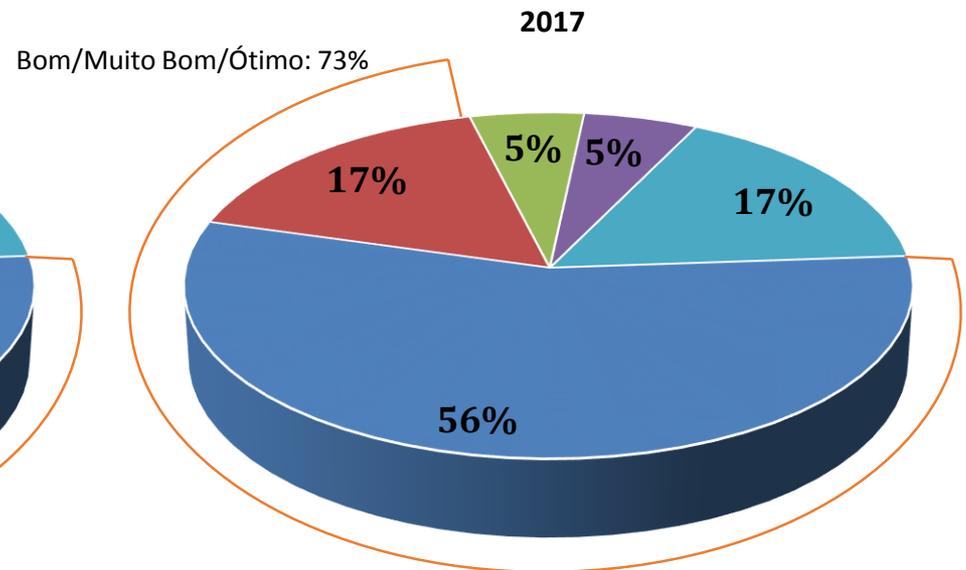
Realização

O que os transportadores oferecem aos seus clientes

Como é o seu atendimento em geral?



- Ótimo/Muito bom
- Bom
- Satisfatório
- Precisando melhorar
- Não respondeu



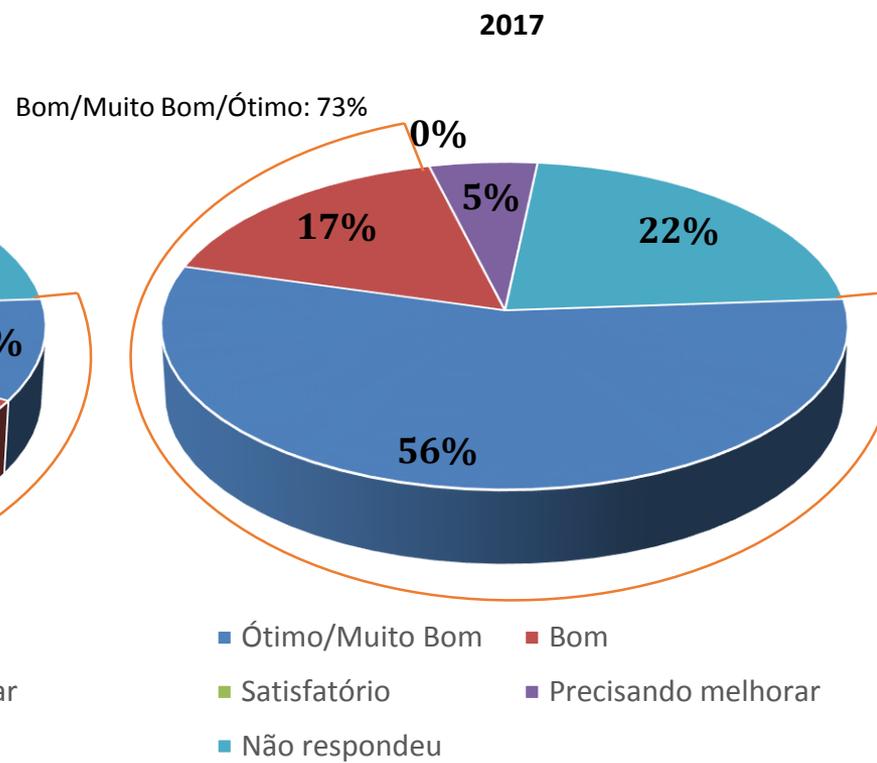
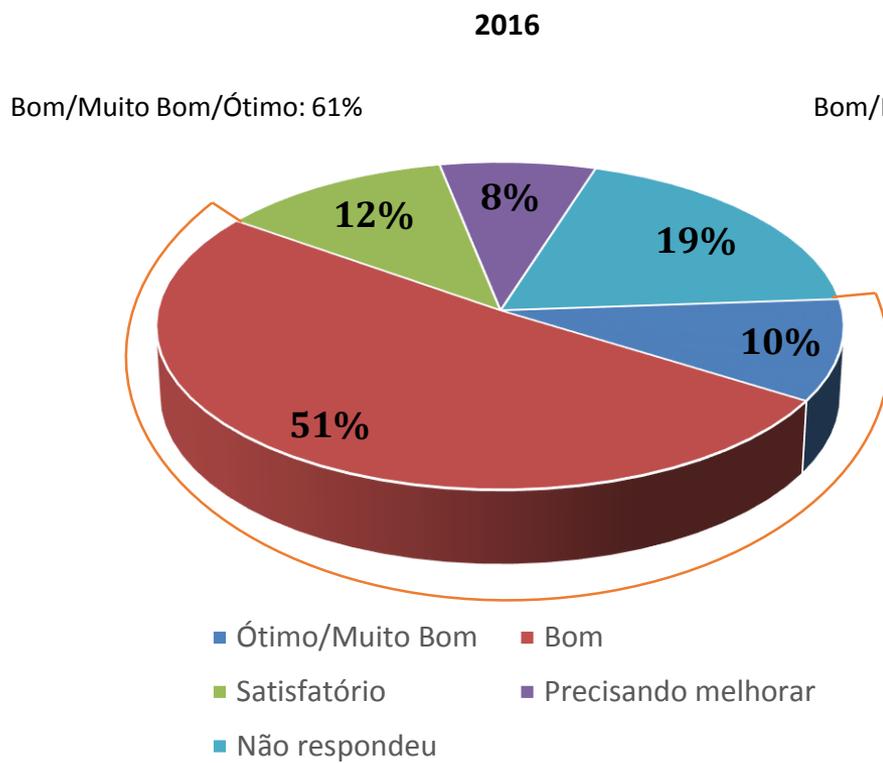
- Ótimo/Muito bom
- Bom
- Satisfatório
- Precisando melhorar
- Não respondeu

Apoio

Realização

O que os transportadores oferecem aos seus clientes

Como vê seu nível de serviço sob o prisma da pontualidade?

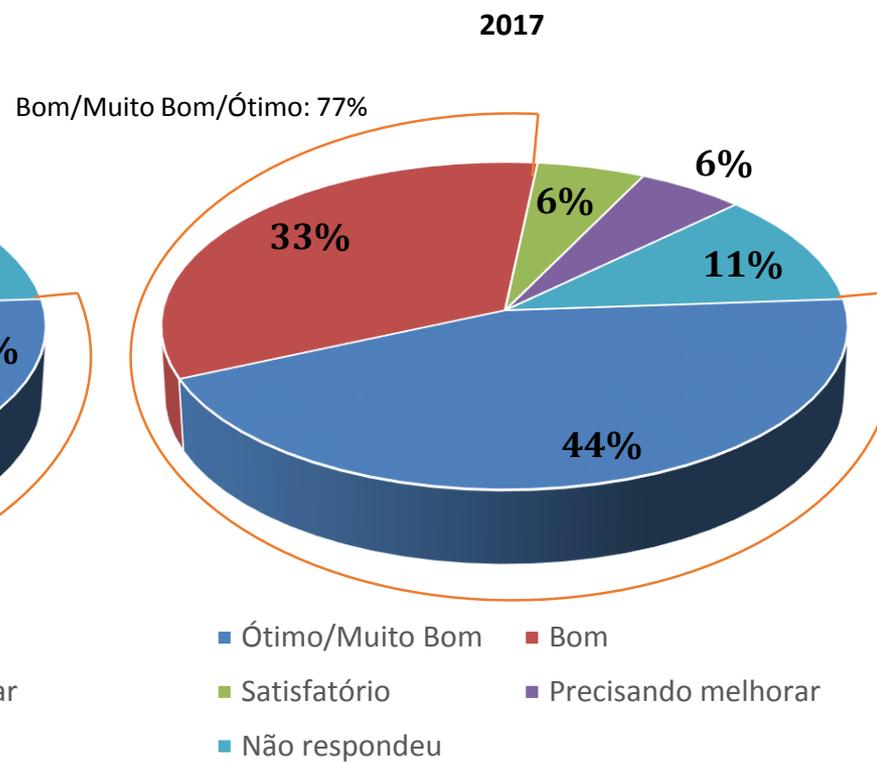
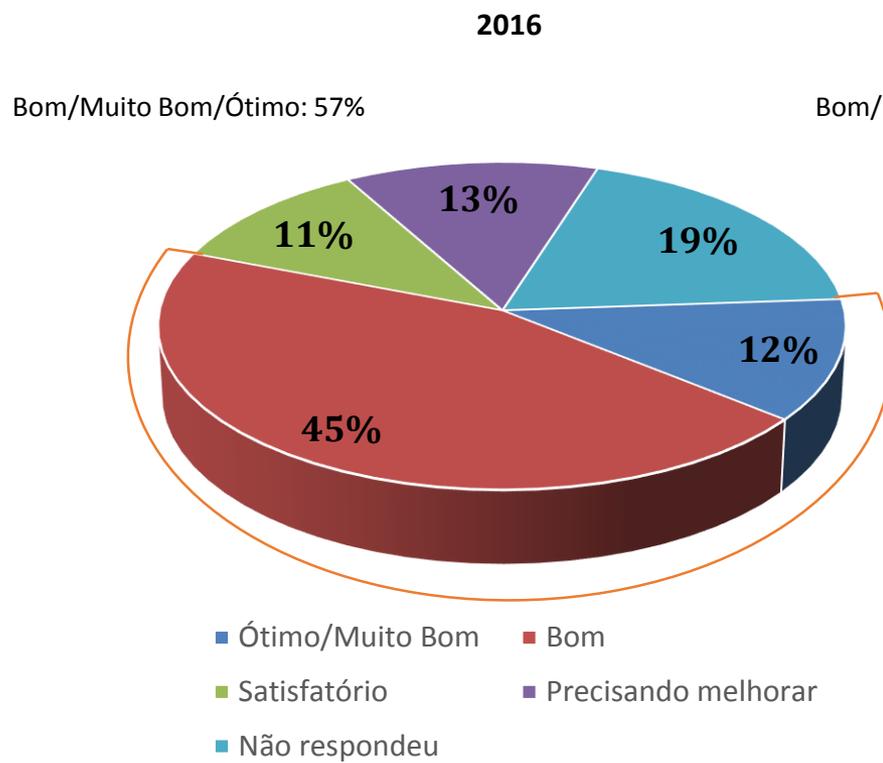


Apoio

Realização

O que os transportadores oferecem aos seus clientes

Como vê seu nível de serviço sob o prisma da informação?



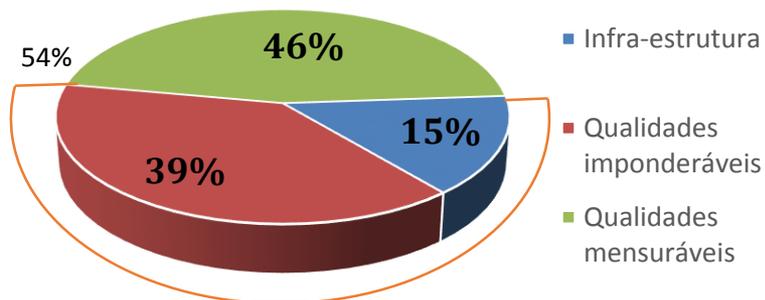
Apoio

Realização

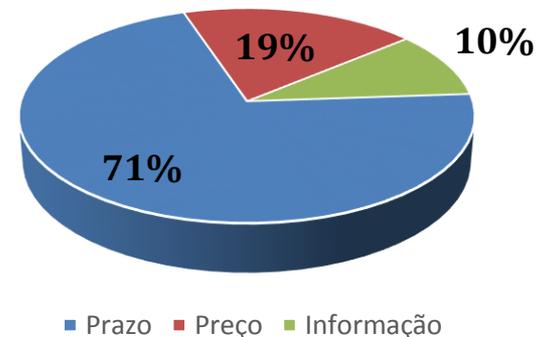
O que os transportadores oferecem aos seus clientes

Quais as qualidades que o transportador deve oferecer ao mercado?

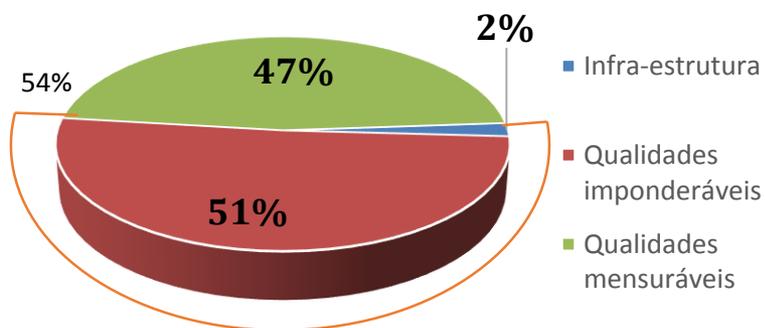
2016



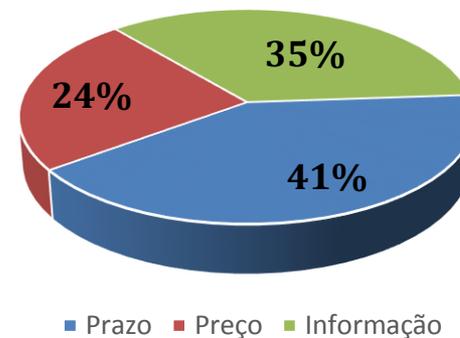
Qualidades Mensuráveis



2017



Qualidades Mensuráveis

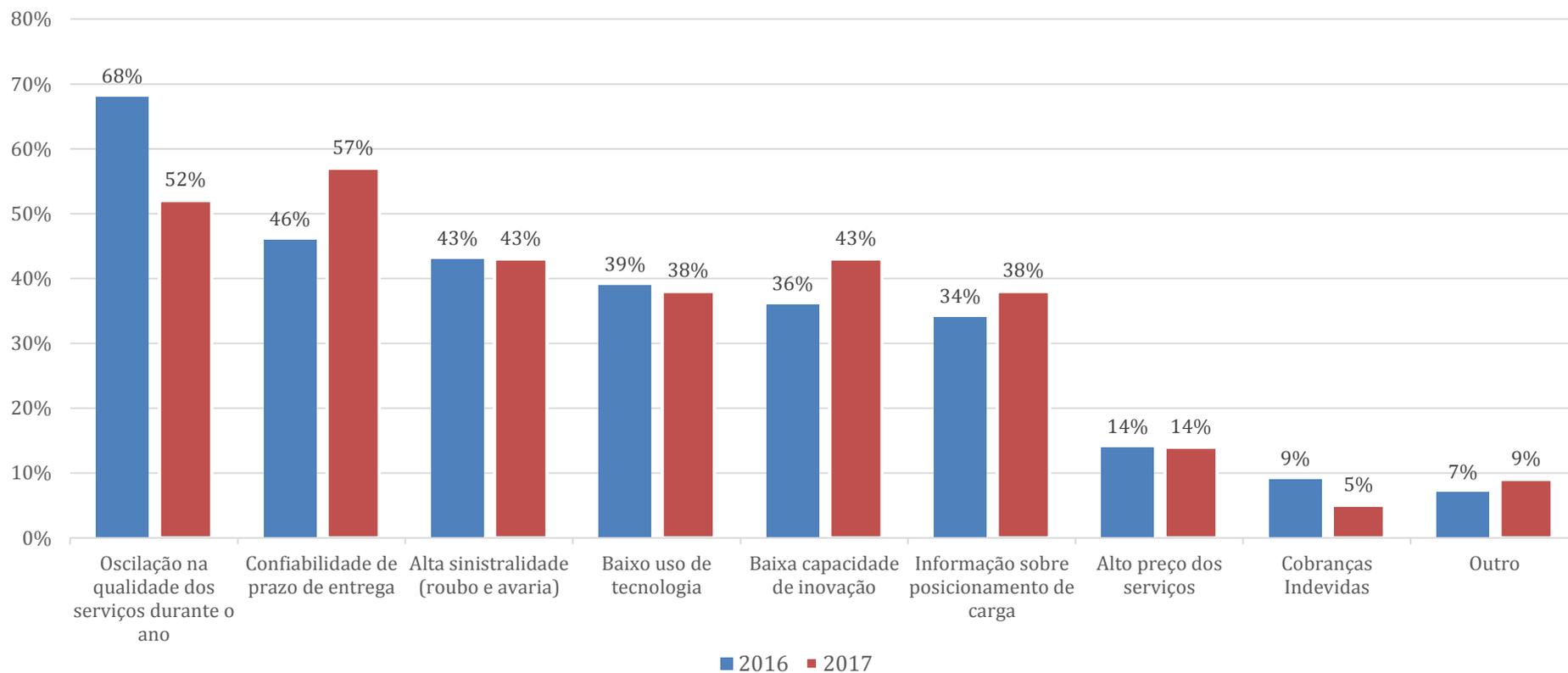


Apoio

Realização

O que os transportadores oferecem aos seus clientes

Quais os três principais problemas gerados pelas transportadoras?



Apoio



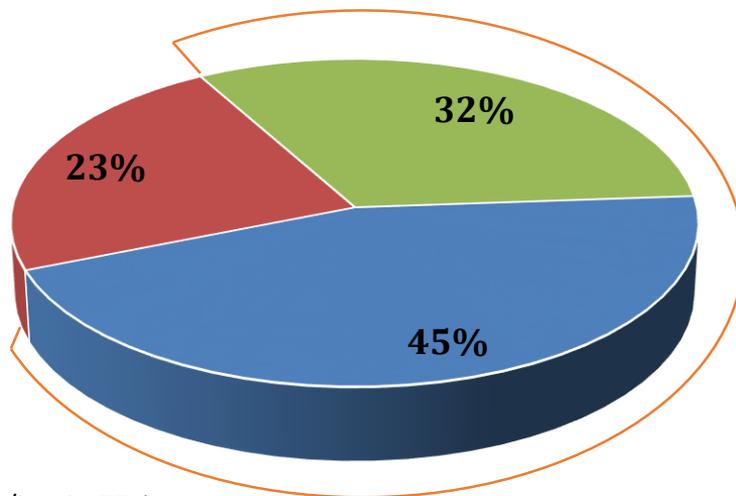
Realização



O que os transportadores oferecem aos seus clientes

Os serviços de transporte, nos últimos três anos, estão:

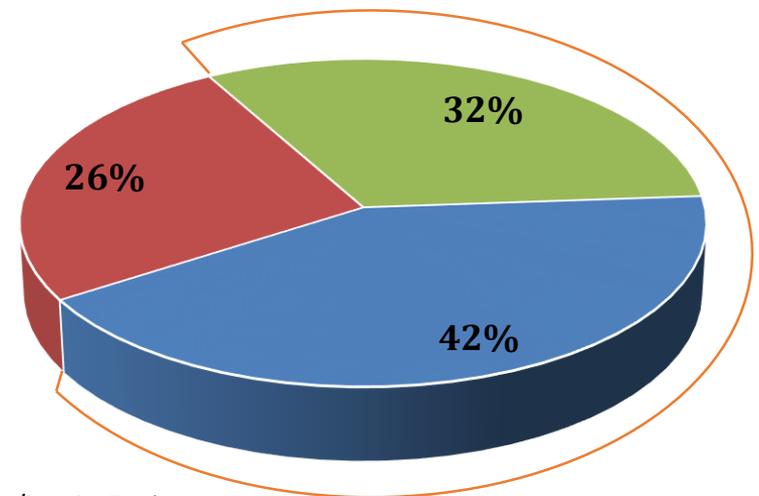
2016



Melhores/iguais: 77%

■ Melhores ■ Piores ■ Iguais

2017



Melhores/iguais: 74%

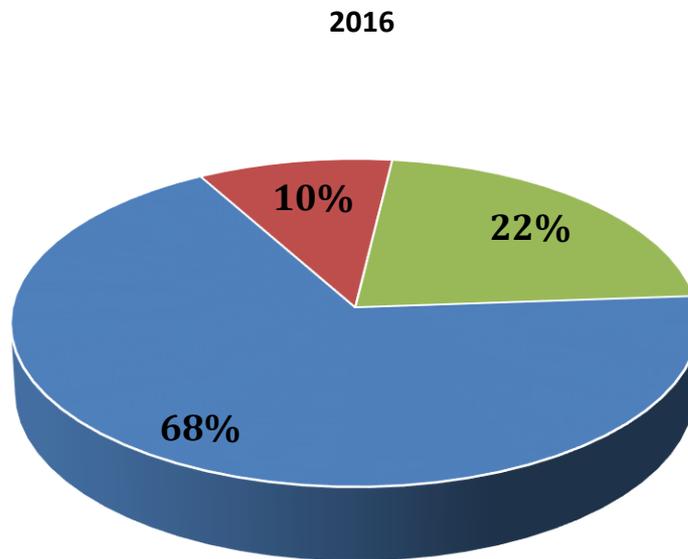
■ Melhores ■ Piores ■ Iguais

Apoio

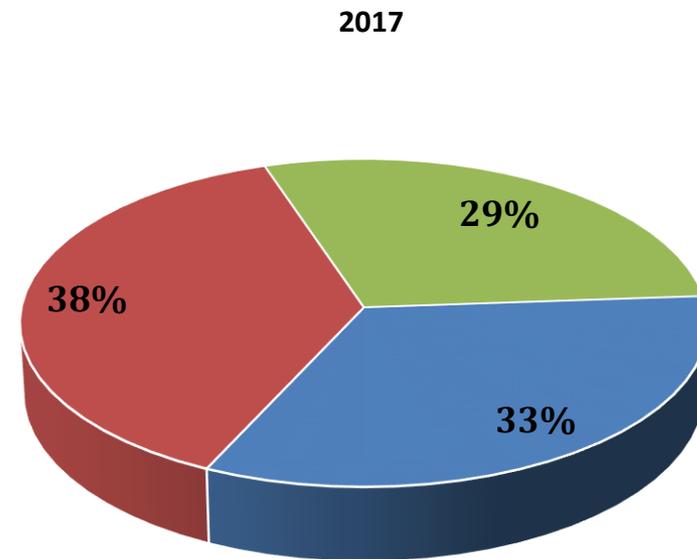
Realização

O que os transportadores oferecem aos seus clientes

O nível de conhecimento dos profissionais com que se relaciona nos embarcadores está:



■ Melhor ■ Pior ■ Igual



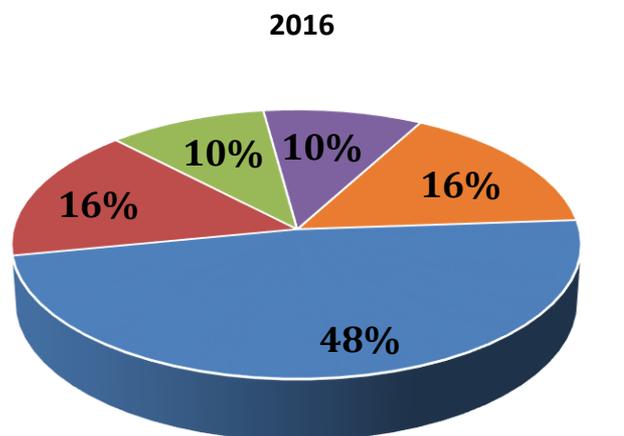
■ Melhor ■ Pior ■ Igual

Apoio

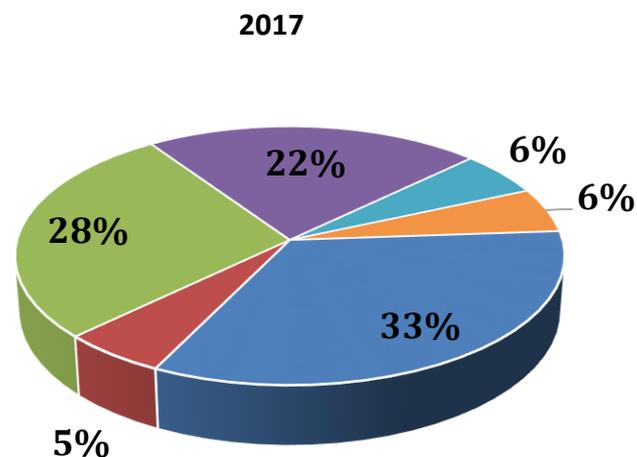
Realização

O que os transportadores oferecem aos seus clientes

Conseguiu reajustar seu preço nos últimos 12 meses?



- Não conseguiu
- Até 4% de reajuste
- Até 7% de reajuste
- Até 10% de reajuste
- Não respondeu



- Não conseguiu
- Até 4% de reajuste
- Até 7% de reajuste
- Até 10% de reajuste
- Mais de 10% de reajuste
- Não respondeu

Apoio

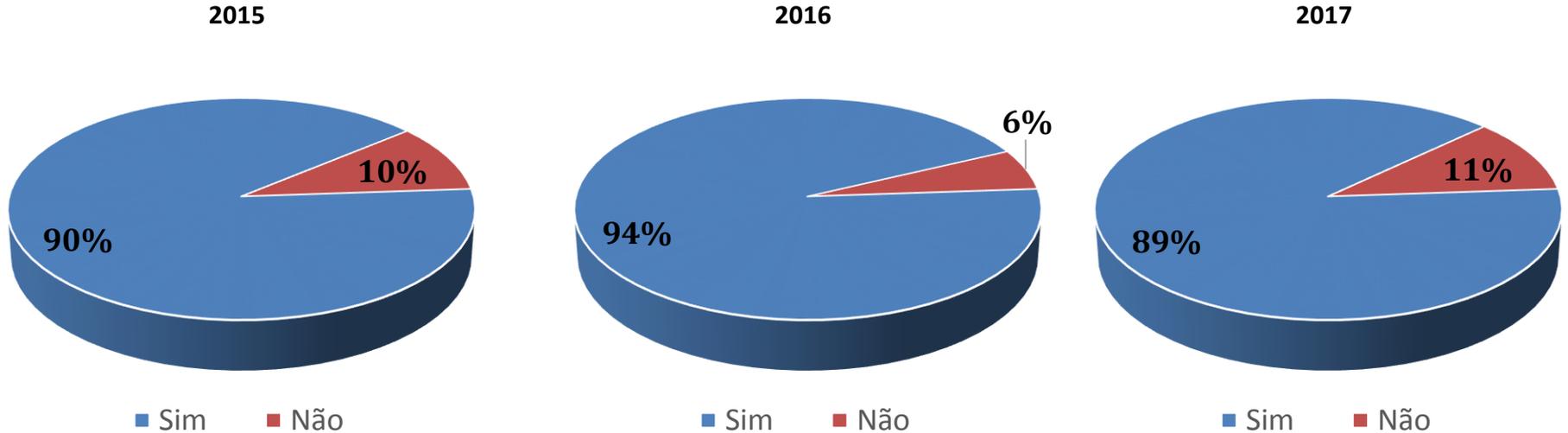
Realização

Embate Atual |



Embate Atual – Preços Embarcador

Gastos com Frete: está reduzindo ou reduziu a conta frete em 2017?

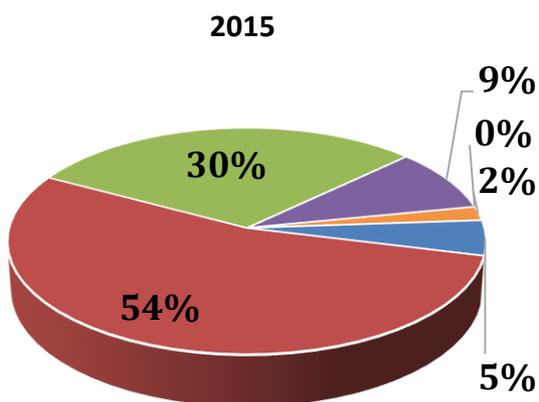


Apoio

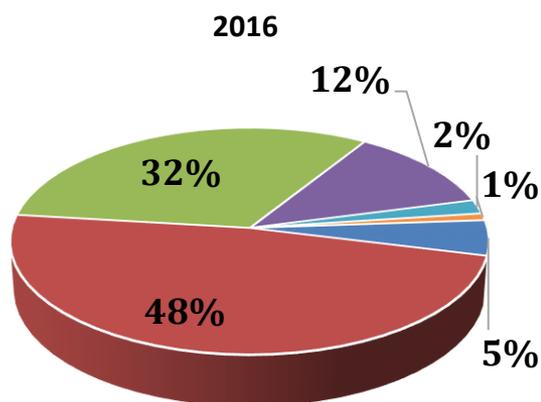
Realização

Embate Atual - Embarcador

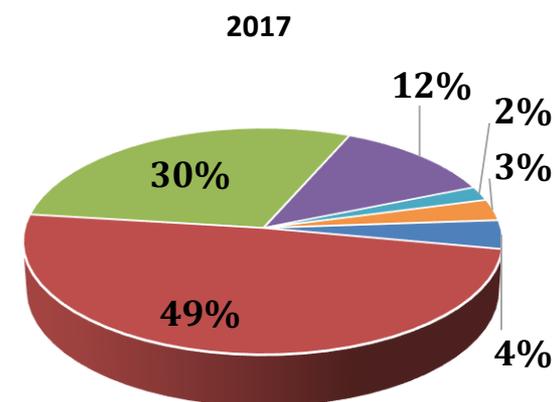
Gastos com Frete: quanto está reduzindo ou reduziu a conta frete em 2017?



■ 0%
■ 6% a 10%
■ 21% a 30%
■ 1% a 5%
■ 11% a 20%
■ Mais de 30%



■ 0%
■ 6% a 10%
■ 21% a 30%
■ 1% a 5%
■ 11% a 20%
■ Mais de 30%



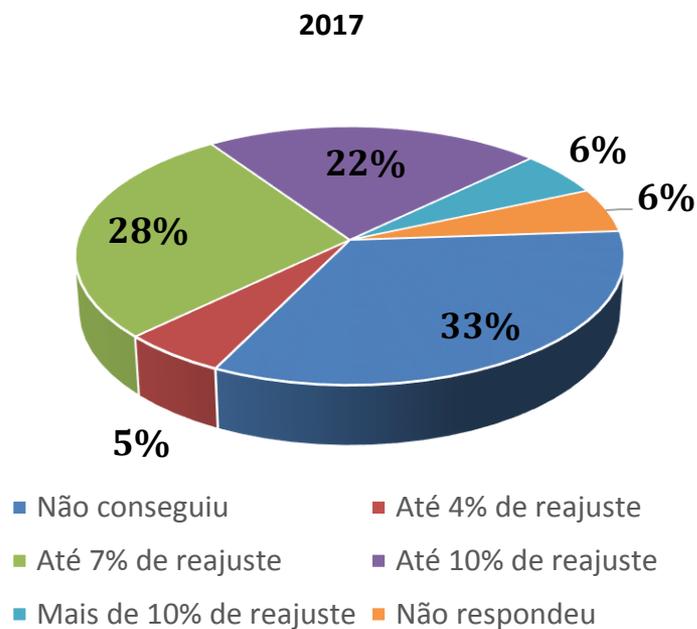
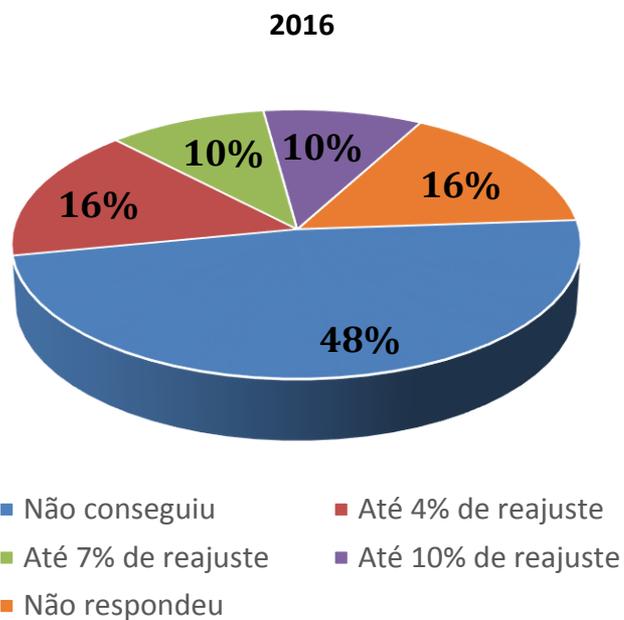
■ 0%
■ 6% a 10%
■ 21% a 30%
■ 1% a 5%
■ 11% a 20%
■ Mais de 30%

Apoio

Realização

Embate Atual - Transportador

Reajuste de fretes



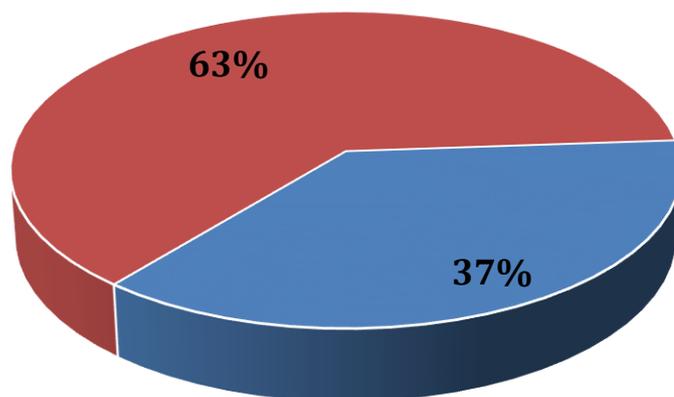
Apoio

Realização

Embate Atual - Transportador

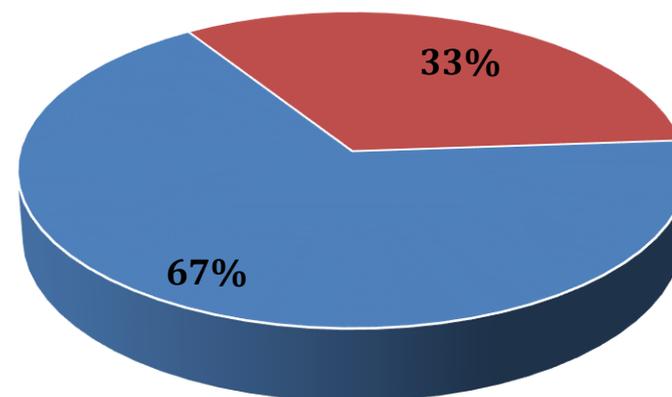
Espera ter crescimento em 2018?

2016



■ Sim ■ Não

2017



■ Sim ■ Não

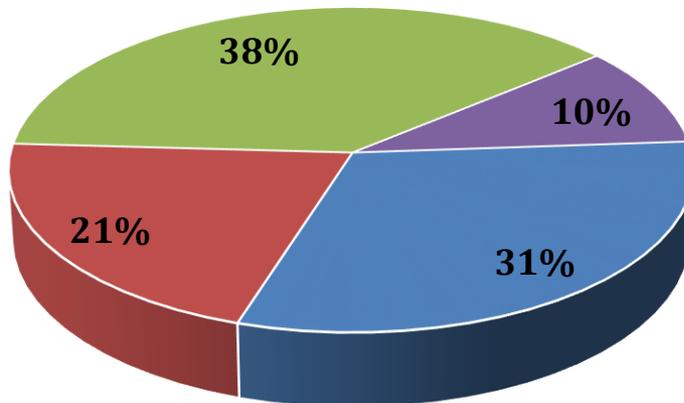
Apoio

Realização

Embate Atual - Transportador

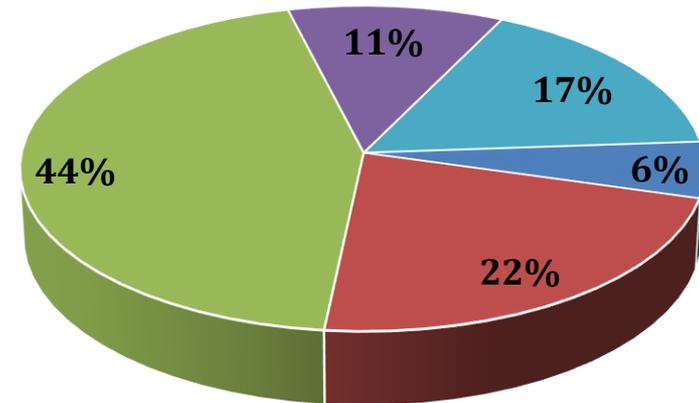
Qual a perspectiva de reajuste médio para os próximos 12 meses?

2016



- Reajuste 0%
- Reajuste até 5%
- IPCA
- Acima do IPCA

2017



- Reajuste de 0%
- Reajuste até 5%
- Reajuste até 10%
- Reajuste maior que 10%
- Não respondeu

Apoio

Realização

Ambiente de Mercado, Macrotendências e Conclusões



Ambiente de Mercado, Macrotendências e Conclusões

Fotografia do Mercado

1 - Ambiente Operacional de Mercado

1.1 - Mercado brasileiro de distribuição está cada vez mais complexo com canais de distribuição mais especialistas e exigentes (atacado, atacado/distribuidor, varejo, multi-varejo, multi-níveis, door-to-door, B2C) com as transportadoras sendo “especialistas” em todos eles.

Os embarcadores cada vez mais operam em mais de um canal com tendência de serem omnichannel.

1.2 - Todos os canais de distribuição cobrindo interiores mais remotos e periferias de mais difícil acesso.

1.3 – Cidades com cada vez mais restrição de tráfego e com crescimento exponencial de quantidade de gargalos, crônicos e agudos, de trânsito.

1.4 – Necessidade de operação de logística reversa de pós-venda tão eficaz como a logística de entrega.

1.5 – Restrições de toda ordem no destinatário, seja pessoa física ou jurídica.

1.6 – Aumento da exigência dos clientes e dos clientes dos clientes...

Apoio



SETCESP



Realização



Ambiente de Mercado, Macrotendências e Conclusões

Fotografia do Mercado

2 – Ambiente Estrutural de Mercado

2.1 – Operação de distribuição em um país em desenvolvimento com todas as deficiências que caracterizam essa situação:

- Malha viária (urbana, interurbana e interestadual) problemática;
- Graves problemas de segurança pública;
- Mão-de-obra precária, com problemas de formação e treinamento dado pelas empresas;
- Várias rubricas de custo atreladas ao dólar, portanto, com muita volatilidade;
- Burocracia estatal pesada, lenta e com interferência direta no custo de operação (impostos, meio-ambiente, licenças de operação, alvarás, etc)

Apoio



Realização



Ambiente de Mercado, Macrotendências e Conclusões

Fotografia do Mercado

3 – Ambiente Econômico de Mercado

3.1 – Crise econômica prolongada que teve início no 2º trimestre de 2014, se arrastou e se agravou durante 2016. O segundo semestre de 2017 mostrou uma luz no fim do túnel. Resta saber se é um trem.

3.2 – Profunda queda de demanda, com picos setoriais de queda muito acima da recessão medida pela queda média do PIB.

3.3 – Custos ascendentes de transporte durante a crise (M-O, derivados de petróleo, autopeças, veículos).

Apoio



SETCESP



Realização



RCsollis

Ambiente de Mercado, Macrotendências e Conclusões

Conclusões e Macrotendências

1 – Operacionais

1.1 – Aumento da inteligência logística do embarcador caracterizada pelo aumento do nível Head e melhoria de todo o time logístico do embarcador

- Aumento do nível de exigência e de capacidade de negociação e cobrança do embarcador;
- Aumento da terceirização dos riscos ao transportador;
- O transportador será obrigado a fazer a profissionalização de seu time para que possa jogar “mais de igual” com o embarcador.

1.2 – Aumento da pressão pelo nível de serviços

- Os embarcadores sabem exatamente o que querem: preço, prazo, informação, qualidade;
- Os transportadores deverão ofertar serviços mais perto dos drives dos embarcadores – com menos oferta de características imponderáveis.
- O nível de serviço percebido é muito abaixo que o vendido.

Apoio

Realização

Ambiente de Mercado, Macrotendências e Conclusões

Conclusões e Macrotendências

1.3 – Aumento de pressão por prazos de entregas menores e mais precisos, com estoques menores.

- Hoje, para o transportador, prazos menores e mais precisos significam necessariamente aumento de custos.

A quebra desse axioma mudará a relação de concorrência entre as transportadoras.

1.4 – As “Não-Entregas” e sua gestão são causas geradoras de custo alto tanto para embarcadores (P.A., estoque em trânsito, perda de vendas, imagem, etc) como para o transportador (custos de re-entregas, custo de informação, aumento da sinistralidade). Vale tanto para o mercado B2B como B2C.

A busca conjunta de solução para esse problema é uma das principais oportunidades de redução de custos e ganho de produtividade.

1.5 – O aumento da terceirização das operações logísticas está também aliado a mais riscos passados de forma cada vez mais estruturada às transportadoras.

Apoio



Realização



Ambiente de Mercado, Macrotendências e Conclusões

Conclusões e Macrotendências

- Esse fato está relacionado com o aumento de qualidade do time logístico dos embarcadores (a inteligência logística raramente é terceirizada, somente a operação).

1.6 – Intermodalidade: apesar do uso da intermodalidade ser comum entre os embarcadores, ela é binária e sempre com um dos pares sendo rodoviário.

1.7 – Aumento da participação de outros modais de transporte tanto por preço (ferroviário), como por segurança (aéreo).

2 – Comerciais

2.1 – Devido ao agravamento da crise, a pressão sobre os preços de frete praticados em 2016 e 2017 aumentou e atingiu níveis de ruptura.

2.2 – A redução real de fretes e preços logísticos é fato.

- A pesquisa detectou que 89% dos embarcadores pesquisados reduziram a conta frete;

Apoio



Realização



Ambiente de Mercado, Macrotendências e Conclusões

Conclusões e Macrotendências

- Pelo lado das transportadoras, 33% não conseguiram reajuste nenhum.

2.3 – A perspectiva de preços para 2018 é de aumento do risco de operação:

- Embarcadores ainda julgando pagar caro pelo serviço e estimulados pela crise;

- Transportadores operando com preços abaixo do limite de ruptura.

2.4 – Perspectiva de aumento de ruptura de relações comerciais antigas com piora do nível de serviço em 2017.

2.5 – Os embarcadores indicaram aumento do uso de operadores logísticos. Todavia os transportadores apontaram para uma redução de demanda por testes operadores.

- A crise explica em parte a queda de demanda por transporte dos O.L.;

- Mas há indicação que O.L. cada vez mais fazem transporte.

Apoio

Realização

Ambiente de Mercado, Macrotendências e Conclusões

Conclusões e Macrotendências

3 - Estratégicas

3.1 – O cenário de retração de 2016, não melhorado em 2017, ficou caracterizado por queda real da demanda, queda nominal de preço e aumento dos custos básicos de transporte muito acima da inflação.

Nada indica que 2018 terá mudança substancial de cenário.

Há grandes riscos de novas rupturas de serviço. O mercado corre risco.

3.2 – Muitos transportadores correm o risco de não sobreviverem devido a baixa ou nenhuma margem de operação, baixa capacidade de inovação e pouca tecnologia.

3.3 – Aumento de ociosidade em toda a malha do transportador (indoor e outdoor). Fusão e aquisição entre transportadoras pode ser saída econômica.

Apoio



SETCESP



Realização



Ambiente de Mercado, Macrotendências e Conclusões

Conclusões e Macrotendências

3.4 – Fusão e aquisição em ambiente de dificuldade já que as transportadoras perderam valor pois:

- Perda da capacidade de geração de caixa;
- Maioria das receitas das transportadoras não estão lastreadas em contrato, acarretando em insegurança jurídica de continuidade dos serviços com decorrente perda de valor.

Apoio



SETCESP



Realização



RCsollis



**Pesquisa
GKO | RC Sollis**

Visão Gestão de Fretes Brasil **2017**

Obrigado.

ricardo@gko.com.br | (21) 2533 3503

celso@rcsollis.com.br | (11) 2306 0811

www.gkofrete.com.br

www.rcsollis.com.br

Apoio



Realização



RCsollis