

# Construindo o futuro da logística

nstech

 **LogFuture**  
construindo o futuro da logística.





## O nosso propósito de melhorar o mundo através da logística

É um privilégio registrar e resumir para vocês como foi o LogFuture, primeiro evento de co-criação da nstech. Acreditamos que foi um dia que fez a diferença na vida de cada protagonista presente e que possibilitou pensarmos e atuarmos juntos na construção da logística do futuro em prol de um mundo melhor. Foram muitas pessoas incríveis, histórias, perspectivas, ideais e sonhos compartilhados...

Com certeza, vale a pena eternizar tudo neste book!

### O que ficou de mais importante para nós?

O nosso propósito de melhorar o mundo através da logística é possível quando todos os elos da cadeia se unem com foco nessa meta comum.

Apesar dos enormes desafios e ineficiências da logística na nossa região, nós vemos um futuro otimista e promissor. Isso porque conhecemos os grandes problemas, as dores e, por incrível que pareça, até mesmo muitas das soluções. Entretanto,

enquanto acharmos que para um ganhar o outro tem que perder, continuaremos “derrapando” na pista. Não é um jogo de soma zero. Temos convicção de que o caminho para resultados concretos envolve a colaboração da cadeia, suportado por muita tecnologia e dados. Saber de onde viemos, porque estamos juntos e para onde vamos é fundamental para alcançarmos o desenvolvimento do setor e da nossa sociedade.

# Juntos somos mais fortes do que separados!

Impressionante constatar que a expressiva maioria das pessoas presentes tem visão semelhante em relação às mudanças essenciais para o fortalecimento da logística. Isso só confirma a visão de que juntos somos mais fortes do que separados!

Orientados pela filosofia de inovação aberta e processo colaborativo, demos o primeiro passo para criar uma rede efetiva de pessoas ligadas à logística, facilitando o diálogo entre elos e mesmo dentro de cada elo, como transportadores, por exemplo, e com um valor inestimável.

Sáimos do LogFuture muito mais confiantes

sobre o acerto da proposta da nstech, plataforma que objetiva utilizar as ferramentas tecnológicas SaaS, big data, inteligência artificial, block chain e internet das coisas, para contribuir positivamente para a melhoria da logística no Brasil e América Latina, agilizando as entregas, diminuindo custos e, não menos importante, reduzindo roubos e mortes nas estradas.

Muito obrigado pelo tempo, experiência, abertura e amizade que crescerá a cada dia nesta longa estrada que temos juntos pela frente.

Abraço,

**Time nstech.**



# Quem Participou.

No formato de dinâmica altamente interativa, o evento reuniu representantes de todos os elos da cadeia logística com o objetivo de analisar o cenário atual e propor soluções. Participaram cerca de **50 empresários e profissionais** de transportadoras, embarcadores, seguradoras, corretoras, operadores logísticos, motoristas, empresas de tecnologia e telemetria, fintechs, montadoras, autopeças, pneus, postos de combustível, sindicato, associações de classe e consultorias.

Todos com a visão de que juntos podemos melhorar o mundo através da logística!

## Motoristas

**Agregado na Patrus** – Viviana Lima de Lucena da Silva

**Autônomo** – Roberto Carlos Leonardo

**CLT na PacificLog** – Charles Felix da Silva

## Transportadoras e Operadores Logísticos

**BBM Logística** – André Prado

**Log-in Navegação** – Felipe Gurgel

**Maersk** – Fernando Marques Camargo

**Reiter** – Mauro Pilz

**SLT Express** – Thiago Ramos

## Embarcadores

**GPA** – Carlos Matarézio

**JBS** – Ricardo Gelain

**Mercado Livre** – Alex Fontes

**Minerva Foods** – Marcelo Neiva

## **Corretoras**

**AON** – Ricardo Guirao

**Marsh** – Marcos Guimarães

**Setor Seguros** – Alessandro Fonseca da Silva

**Trade Vale** – Fernando Takezawa

**Unificado** – Fulvio Augusto Freitas de Paula

## **Seguradoras**

**Allianz** – Sidney Cesare

**Porto Seguro** – Alexandre Ferraretto

**Sompo** – Adailton Dias

**Tokio Marine** – Alexandre Ganeu

## **Demais elos da cadeia**

**ABGROUP** – Altamiro Borges

**ABOL** – Marcella Cunha

**ASFRETE** – Francielli Locatelli

**Autotrac** – Márcio Toscano

**Grupo Texto** – Altair Albuquerque

**Integration** – Luis Vidal

**Movimento Transformação Logística** – Arthur Hill

**Mundo Logística** – Marco Guapo

**Sascar** – Fernando Nogueira

**Sindicam** – Norival Preto

**Upaya** – Cileneu Nunes

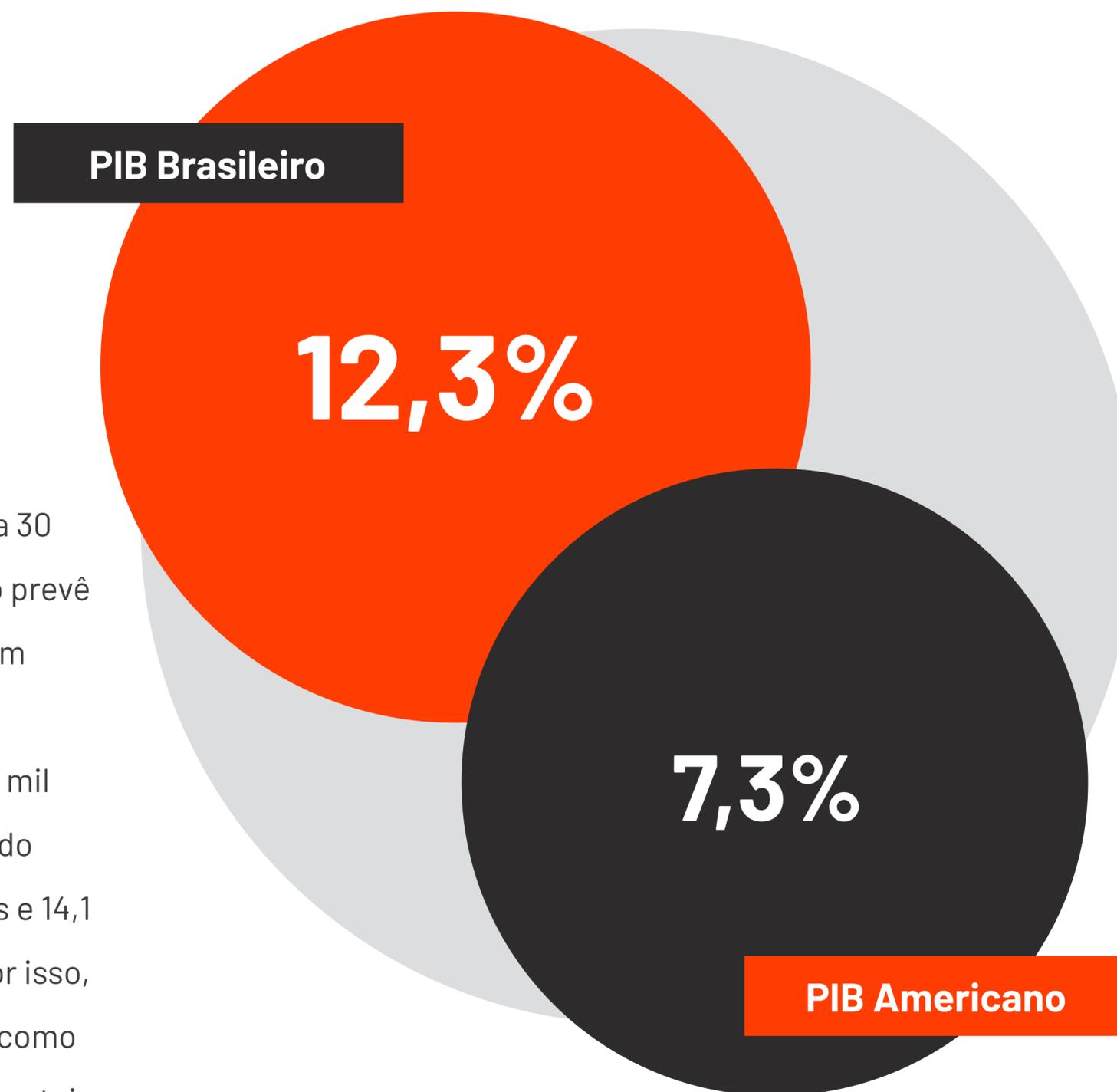
**Volkswagen** – Antonio Cammarosano

# Cenário Atual

A logística representa 12,3% do PIB brasileiro. São R\$ 900 bilhões por ano envolvendo todos os segmentos dessa cadeia. Enquanto nos EUA representa apenas 7,3% do PIB. Então, aqui somos um gigante? Sim, mas precisamos ser mais efetivos.

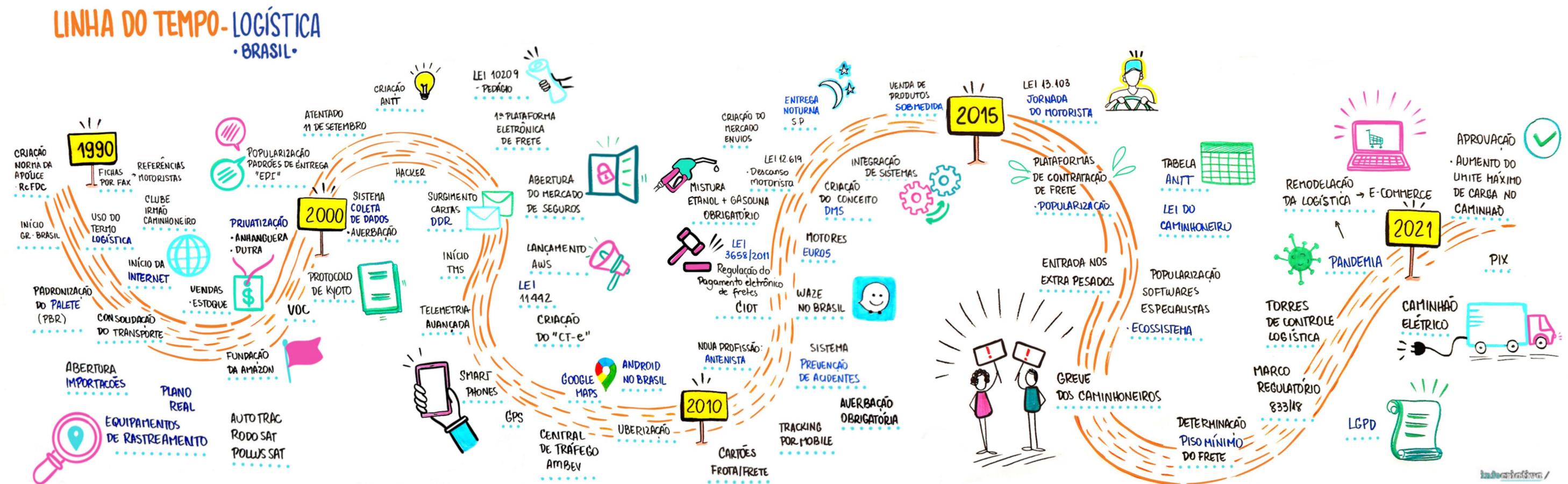
Trata-se de um negócio fundamental para o país, pois é o que move a economia. O transporte rodoviário, por exemplo, participa com 61% de todo o transporte de cargas no país. Por outro lado, temos a obrigação de ser muito mais eficientes. Para se ter uma ideia, uma melhoria de apenas 4% no custo total supera todo gasto anual do Brasil com o Bolsa Família. Nosso gap de eficiência comparado aos Estados

Unidos nos custa o equivalente a 30 anos do que o governo brasileiro prevê gastar com vacinas anti-Covid em 2021. Não podemos conviver com 18,2 mil acidentes com vítimas envolvendo caminhões nas rodovias federais e 14,1 mil roubos de cargas por ano. Por isso, movimentos da sociedade civil, como o evento LogFuture, são fundamentais para mudar esta realidade.



# Histórico.

O dia foi impulsionado por uma jornada incrível de diversas fases. Partindo da concepção de que não é possível escrever um futuro sem antes considerar o passado, o primeiro momento da dinâmica foi dedicado à construção da linha do tempo da logística do Brasil, destacando os fatos marcantes desde os anos 90, quando houve a abertura do mercado brasileiro ao mercado globalizado e o fim da hiperinflação, que fez com que a logística tivesse que se modernizar. Desde então, o setor sempre foi muito dinâmico. Nos últimos anos, vem apresentando evoluções cada vez mais profundas e rápidas. Isso só mostra que ainda há muita história para ser escrita no futuro...



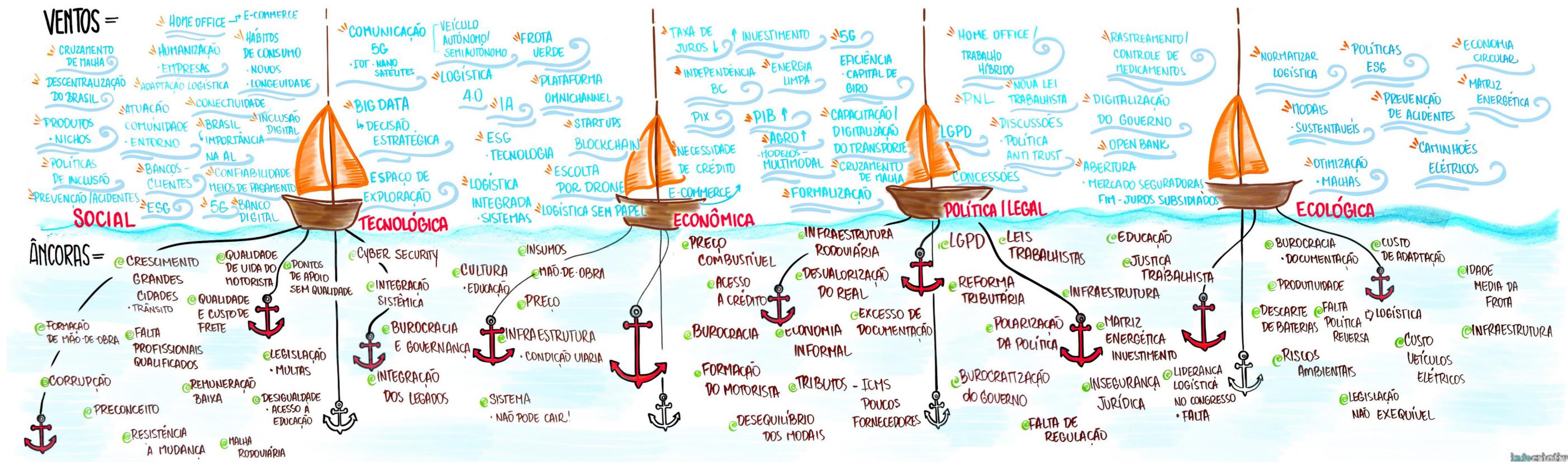
# Mapa de Tendências.

Na segunda etapa do evento, foi a hora de refletir e discutir a direção e os caminhos de um mundo que está mudando. Assim como num iceberg, só conseguimos inicialmente enxergar uma pequena fração do que está por vir.

Por isso, quanto mais nos anteciparmos e estivermos atentos aos movimentos do ambiente externo, melhor.

Nesse sentido, os participantes receberam o desafio de mapear as tendências que impactam ou impactarão o setor, focando tanto nos entraves, que impedem de seguir adiante, quanto nos avanços econômico, social, político e legal, tecnológico e ecológico, que podem estimular o setor.

Aqui ficou evidente a importância de se valorizar e investir no capital humano e na tecnologia como alicerces das mudanças que viveremos.



# Personas.

Este foi o momento em que os participantes se reuniram em grupos e atuaram como o porta-voz do seu elo da cadeia produtiva. Eles criaram um personagem como “pessoa conceito” para representar cada elo e mostrar suas dores (frustrações, aborrecimentos, receios, obstáculos) e necessidades (desejos, alívios, facilidades, sucesso).

Esta fase do dia obrigou muitos a calçarem as botas do outro e perceberem que muitas vezes, para otimizarem os seus negócios, é preciso focar mais em cooperação do que em competição entre os diferentes elos da cadeia.



## Ramo de atuação e perfil de transportes

- Fabricante de eletrodomésticos;
- Contratação de transportadores.

## Tamanho

- ROB US\$1,4 Bilhões (2019);
- Aproximadamente 2.500 embarques rodoviários de longa distância.

## Localização

- Fábricas no Sul, Sudeste e Norte.

## Comportamento

- Busca inovação para retomada de crescimento; pandemia movimentou consumo e e-commerce; para aumentar maturidade no transporte e logística e para combater custo logístico no Brasil, vem melhorando processos e uso de tecnologia.

## Objetivos

- Aumentar volume de vendas no e-commerce e entregar de forma mais rápida; reduzir exposição ao riscos de roubo no transporte; contribuir como empresa sustentável; cuidar da marca e da comunidade gerindo riscos a vidas dentro das plantas e no transporte; aumentar a intermodalidade/multimodalidade para tornar o transporte mais sustentável e rentável; reduzir o custo logístico com ineficiência da frota; aumentar market share.

## QUAIS SÃO SUAS DORES?

- Logística reversa;
- Dependência do marketplace;
- Ausência de um padrão de integração;
- Insegurança jurídica;
- Fornecedores capacitados;
- Falta de visibilidade e segurança na cadeia de abastecimento;
- Custo logístico alto;
- Gestão do omnichannel;
- Turn over de recursos humanos.

## QUAIS SÃO SUAS NECESSIDADES?

- Alta produtividade na cadeia;
- Revisão da malha de abastecimento (localização, otimização etc.);
- Criação de uma torre das torres;
- Ferramenta de planejamento integrado;
- Cadeia de abastecimento colaborativa;
- Legislação tributária eficiente;
- Projetos ESG economicamente viáveis;
- Integração com e-commerce;
- Gestão do omnichannel;
- Match de frete retorno adequado (dados);
- Roteirização eficiente;
- Cotação e contratação eletrônica de frete.

## Ramo de atuação e perfil de transportes

- Transporte rodoviário de cargas;
- Carga fechada.

## Tamanho

- Médio.

## Localização

- Sudeste.

## Comportamento

- Busca tecnologia inovadora para melhorar a integração entre áreas visando a melhor entrega para o seu cliente, além de atender a legislação, reduzir custos e aumentar receitas. Quem dirige a empresa é o filho, cujo pai foi caminhoneiro por mais de 40 anos. Procura expandir e modernizar o negócio da família, buscando ferramentas de baixo custo e que ajudem a gerenciar melhor a empresa. Tem conhecimento sobre termos logísticos, sobre tecnologias, ferramentas online e gadgets. Usa redes sociais, principalmente WhatsApp, Facebook e YouTube. Busca atrair clientes de grande porte, com contratos de alto valor.

## Objetivos

- Aumentar a rentabilidade da empresa; reduzir o custo operacional (combustível, manutenção); aumentar a produtividade dos veículos; melhorar a eficiência da operação sem perder qualidade; automatizar processos administrativos, organizacionais e de compliance; garantir a segurança para a empresa, funcionários, clientes e sociedade como um todo.

## QUAIS SÃO SUAS DORES?

- Complexidade de precificação e reajuste;
- Conciliação de pedágios;
- Fluxo de caixa desfavorável;
- Produtividade (dependência de embarcador, doca, etc.);
- Prejuízos (quebra, avaria e sinistros);
- Reclamações trabalhistas;
- Carga tributária e insegurança nos impostos;
- Políticas de incentivo fiscal;
- Receio de desintermediação;
- Sazonalidade.

## QUAIS SÃO SUAS NECESSIDADES?

- Sistema unificado para gestão do todo + automatização;
- Sofisticar capacitação das equipes;
- Mudança de cultura de precificação e produtividade;
- Criar disciplinas comercial & mkt profissionalizadas;
- Descommoditizar o serviço de transporte.

## Ramo de atuação e perfil de transportes

- Corretagem de seguros para as operações de armazenagem e transporte de cargas.

## Tamanho

- Grande: Faturamento acima de R\$ 100 milhões (somente operação Brasil).

## Localização

- Atuação Nacional.

## Comportamento

- Administram diversas contas globais, principalmente, os grandes embarcadores que operam no Brasil; gerências têm entre 30 e 37 anos e diretorias têm entre 38 e 50 anos; ainda dependem de processos manuais e têm dificuldade em gerir a carteira e a relação com as seguradoras. Em virtude disso, estão em busca de evolução tecnológica. São abertos a relacionamento e dispostos a desenvolver projetos que agreguem valor aos clientes. As áreas técnicas investem a maior parte do tempo em busca de cotações/condições de cobertura junto às companhias seguradoras. Possuem especialistas em GR e utilizam parcerias com GRs e consultores especializados para tratarem o tema.

## Objetivos

- **Grande:** Crescimento; manter o alto nível de renovação (retenção de clientes); reter e atrair novos talentos para equipe; manter a sinistralidade da carteira controlada visando boa relação e boas condições nas seguradoras.
- **Média e pequena:** Crescimento; reter 100% dos atuais clientes; expandir a empresa geograficamente de forma própria e/ou através de parcerias; manter a sinistralidade controlada mesmo com o crescimento da base.

## QUAIS SÃO SUAS DORES?

- Falta de cobertura do sinistro;
- Recuperação de carga;
- Preditivo pré-sinistro: acúmulo de risco, % conformidade, operação, GR vs apólice e averbação;
- Pós-sinistro;
- Infraestrutura das estradas;
- Faturamento DDR estipulante;
- Volume elevado de sinistros de acidentes.

## QUAIS SÃO SUAS NECESSIDADES?

- Opções/amplitude de coberturas para frota e armazém;
- Pós-sinistro: plano de ação e histórico dos eventos;
- Programa eficiente para GR;
- Acidentes;
- Sistemas unificados de CRM e controle da corretora;
- Bloqueio de emissão de MDFe;
- Apólice vigente.

## Ramo de atuação e perfil de transportes

- Apólice de seguros para as operações de armazenagem e transporte de cargas.

## Tamanho

- Faturamento acima de R\$ 50 milhões (somente operação Brasil).

## Localização

- Multinacionais com atuação em todos os continentes.

## Comportamento

- Gerências têm entre 30 e 37 anos e diretorias entre 38 e 60 anos; trabalham com base de corretores (mais de 500 só em transportes); dependentes de informações manuais e têm dificuldade em gerir a carteira e a relação com corretoras; estão em busca de evolução tecnológica; gerentes e diretores investem a maior parte do tempo em cotações, resolução de sinistro com os corretores da carteira e com processos burocráticos internos; mercado está passando por uma revolução com o surgimento das insurtechs.

## Objetivos

- Evoluir rapidamente para o mundo digital; reduzir custos e aumentar eficiência operacional; agilidade de processos e rapidez nas entregas; redução da curva de acidentes e roubos; tornar as exigências de Gerenciamento de Risco de mais fácil aplicação, sem perder a eficácia.

## QUAIS SÃO SUAS DORES?

- Mercado pequeno;
- Cliente sem visão de gestão de risco/aculturar o segurado na gestão de risco;
- Alto custo operacional
- Precificação pouco científica;
- GRs pouco eficientes;
- Integração de dados;
- Dados pouco confiáveis;
- Pouca integração entre as áreas;
- Falta de dados consolidados por indústria e segmento;
- Baixo nível de exigência para entrantes;
- Processos manuais;
- Baixo nível de cumplicidade;
- Concorrência predatória;
- Falta de fidelização.

## QUAIS SÃO SUAS NECESSIDADES?

- Melhoria da eficiência operacional;
- Integração sistêmica entre as áreas;
- Visão de longo prazo das seguradoras;
- Precificação mais técnica e customizada;
- Inovação de produtos e serviços;
- Reduzir o custo operacional da informação;
- Maior integração do ecossistema;
- Software e soluções integradas;
- Qualificação da mão de obra;
- Falta de visibilidade da operação logística;
- Melhorar a estruturação dos dados.

## Ramo de atuação e perfil de transportes

- Motorista CLT, Agregado, Autônomo / Carreteiro.

## Tamanho

- CLT: ganhos em torno de \$60K/ano;
- Agregado: ganhos em torno de \$90K/ano;
- Autônomo / Carreteiro: ganhos em torno de \$70K/ano.

## Localização

- Brasil.

## Comportamento

- Caminhoneiro há 18 anos, pai de 3 filhos. Ama o que faz e apesar de ser uma profissão perigosa, adora viajar, conhecer novos lugares e ter a liberdade que somente essa profissão pode dar. No tempo livre fica com a família. Acessa WhatsApp, Facebook e YouTube, mas sua rede social favorita é estar também entre os seus amigos mais próximos. É uma pessoa determinada, esforçada e corajosa, independente dos desafios da sua vida e tem a fé como motor da sua caminhada.

## Objetivos

- Garantir a segurança da sua família; sustento financeiro de sua família; ter a melhor remuneração possível; ter trabalho sempre; não voltar com caminhão vazio; de sentir seguro em sua jornada.

## QUAIS SÃO SUAS DORES?

- Tempo de embarque e desembarque;
- Uso do veículo como ponto de estoque;
- Custo do toxicológico e de todos os outros exames;
- Carga tributária alta;
- Saudade da família;
- Insegurança;
- Rodovia de via simples;
- Inexperiência dos demais;
- CLT: atender regras (monitoramento e comunicação em tempo real) das empresas;
- Infraestrutura geral da via (pista e PRF);
- Roubos;
- Bloqueio da gerenciadora de risco por falta de sinal.

## QUAIS SÃO SUAS NECESSIDADES?

- Possibilidade de videochamada com a família em qualquer ponto da estrada;
- Novos apps para agendamento das cargas;
- Autônomo: compra de pneus e peças com agilidade na entrega;
- CLT: convênio médico (planos de saúde e odontológico);
- CLT: remuneração mais alta;
- Duplicações;
- Legislação mais dura para casos de acidentes de trânsito (impunidade);
- Redução de custos para exames (toxicológico) e capacitações;
- Menos pressão dos clientes para a entrega.

## Ramo de atuação e perfil de transportes

- Rede de postos de combustível de rodovia.

## Tamanho

- Mais de 15 postos;
- Faturamento de R\$ 34 milhões;
- 500 mil litros por posto na média.

## Localização

- Brasil.

## Comportamento

- Sempre pensando em como vender mais, busca ficar próximo das distribuidoras; foco em parcerias e em trazer serviço/fluxo para o posto; tem time comercial externo e interno; preocupado com a margem (business de margem baixa); olha a transportadora como cliente foco (sempre próximo); precisa de fluxo de caixa; está buscando outras linhas de receita (conveniência, produto automotivo); gosta de eventos nos postos; preocupação com o futuro (GNV, carro elétrico).

## Objetivos

- Fluxo = volume = vender mais; parcerias; outras receitas (conveniência, produto automotivo); construir sala para as transportadoras nos postos; fluxo de caixa; abrir mais localidades/unidades (ter capilaridade de rede); padronização de serviço na rede.

## QUAIS SÃO SUAS DORES?

- Estrutura física;
- Segurança no posto, no pátio e na conveniência;
- Take-rate;
- Volume+motorista;
- Taxa do cartão-combustível;
- Margem;
- Preço do combustível;
- Capital de giro.

## QUAIS SÃO SUAS NECESSIDADES?

- Digitalização da jornada no agronegócio;
- Parceria com GRs;
- Segurança;
- Estrutura de conforto para motoristas (dormitório/banho);
- Primeiros socorros;
- Dentista;
- Parcerias com mecânico, clube de benefícios, restaurantes e lojas;
- Simplificação do ICMS.

## Ramo de atuação e perfil de transportes

- Atacadistas, varejistas e empresas de reparação.

## Tamanho

- Pneus: R\$20-25mm;
- Peças: R\$50-55mm;
- Óleo Motor: R\$20mm (LATAM).

## Localização

- Brasil.

## Comportamento

- Mercado altamente capilarizado, o cliente direto é o transportador. Clientes buscam informações no Youtube e participam de grupos no Facebook. Clientes buscam nos fornecedores locais, grupos de WhatsApp e rádios.

## Objetivos

- **Pneus:** atingir o segmento de transportadores autônomos/agregados.
- **Peças:** desenvolver uma cadeia de pequenos revendedores.

## QUAIS SÃO SUAS DORES?

- Carga tributária;
- Leis trabalhistas;
- Roubo de pneus;
- Qualidade dos fornecedores;
- Indústria sucateada;
- Custo logístico e operacional;
- Peças cativas das montadoras;
- Avaliar o que é ou não garantia;
- Venda direta do fabricante;
- Distribuidor paga à vista para fabricante;
- Gestão do estoque distribuidor;
- Ausência de gestão de compras;
- Atender muitos portais de venda;
- Complexidade de SKUs para pneus, peças e óleo de motor;
- Competição com fabricante e canais digitais (magalu ou meci).

## QUAIS SÃO SUAS NECESSIDADES?

- Homogeneização do catálogo e simplificação do uso;
- Impressora 3D;
- Sucesso: ter a preferência e fidelidade do cliente;
- Crédito para o distribuidor;
- Sistema de gestão de compras;
- Protocolos comerciais e operacionais mais automatizados;
- Gestão da logística, inclusive logística reversa;
- Redução da carga tributária e da complexidade;
- Maior segurança na comercialização de pneu (roubos noturnos);
- Parcerias logísticas para reduzir custo.

# Brainstorming.



# Insights.

- 1.** Ter um fórum permanente onde todos os elos da cadeia tenham voz e que possa autorregular padrões e práticas do setor. Precisamos uma padronização para dados como o PBR foi para os paletes.
- 2.** É urgente investir mais no desenvolvimento das pessoas. Elas são fundamentais na busca de mais produtividade do setor.
- 3.** Seria incrível acessar uma única base com todas as informações da cadeia logística, numa plataforma aberta e confiável (torre das torres).
- 4.** A eficiência operacional das transportadoras aumentaria muito se houvesse mais trocas de informações e melhores práticas entre elas. Precisamos praticar a coopetição.
- 5.** Centralizar os serviços de seguradoras, gerenciadoras de riscos, corretoras, reguladoras e oficinas em uma única base de dados ajudaria bastante.
- 6.** Precisamos de novas soluções de crédito para o setor, mais simples e com custos mais competitivos.
- 7.** Queremos um posto de atendimento *full service*, que engloba os serviços do posto, *truck center*, pátio, seguradora e gerenciadora de riscos.



# Sonhos.

Pressupondo que um sonho não é apenas algo que acontece ao dormirmos, mas também um instrumento para alcançar um objetivo, levamos os convidados "de volta para o futuro", especificamente para o dia 05 de outubro de 2030!

Perguntamos a todos quais seriam as manchetes e notícias dos principais jornais e revistas do setor logístico que eles gostariam de ler daqui a 9 anos.

Nesta dinâmica, os grupos chegaram a manchetes muito otimistas e ambiciosas.

Estes são os sonhos das pessoas que vivem e fazem a logística brasileira.

A única certeza que temos é que está nas nossas mãos transformar estes sonhos em realidade.

## Nossos Sonhos



# Depoimentos.

**Ricardo Guirao**

*Aon*

Estar aqui hoje é uma oportunidade de pensarmos todos juntos em um futuro em que consigamos propiciar uma diminuição da exposição de riscos para nossos clientes de uma forma mais simples, mais ágil e mais rápida.

**Francielli Locatelli**

*Grupo Aldo*

A iniciativa de juntar todos da cadeia para encontrar soluções é válida. Eu acho que a gente precisa ouvir cada vez mais o motorista. E iniciativas como essa fazem a gente conseguir encontrar soluções mais adequadas.

**Fernando Marques Camargo**

*Grupo Maersk*

Um evento como esse é muito importante, porque ele reúne os profissionais de toda a cadeia, discutindo quais são as dores e os principais desafios que temos hoje no mercado do transporte rodoviário do Brasil. É um evento que vale muito a pena no sentido de repensarmos as nossas práticas e juntos pensarmos nas oportunidades e melhorias.

**André Prado**

*BBM Logística*

Acho que foi uma oportunidade muito grande para todo mundo discutir esse novo mundo que a gente está enfrentando, quais são as soluções e o que podemos fazer diferente. Com certeza, todo mundo sai daqui muito mais esclarecido com oportunidades melhores do que chegou.

**Alex Fontes**

*Mercado Livre*

Combinar em um fórum os diferentes pontos da cadeia logística traz clareza dos desafios compartilhados, dos impactos e efeitos colaterais que um ponto gera em outro e para o futuro. A colaboração heterogênea é fundamental para ideias disruptivas.

**Márcio Toscano**

*Autotrac*

Foi um evento muito interessante, com conteúdo relevante para o nosso setor. O formato escolhido também foi genial, com muita contribuição e interação das pessoas. E o fato de a gente ter pessoas com perfis tão diferentes, de empresas diferentes, segmentos diferentes, contribuiu ainda mais e enriqueceu o debate.

**Charles Felix**

*Pacificlog*

Esse evento, para mim, é de fundamental importância, porque abrange toda a cadeia logística e é em prol de todos que trabalham no setor.

# Conclusão.

E assim finalizamos este dia tão enriquecedor! Foi uma coleção de momentos incríveis que, na verdade, não representa o fim, mas sim o início de uma longa caminhada. Melhoramos muito, mas temos ainda um espaço enorme para aumentar nossa produtividade e qualidade. Aprender com os melhores, aqui e fora, e executar com disciplina nosso planejamento são diretrizes fundamentais para que o nosso sonho comum da logística brasileira se concretize.

Nós, da nstech, vamos trabalhar muito para ajudar o setor, colocando todos os elos da cadeia e seus clientes no centro das decisões, e levando soluções tecnológicas de uma maneira mais integrada, simples e eficiente do que encontramos atualmente. Não faremos isso sozinho. Contamos com todos vocês nesta jornada.

Juntos, vamos construir a logística do futuro.

