

LOGÍSTICA E TRANSPORTES



APOIOS:





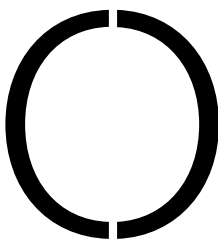
ESPECIAL

LOGÍSTICA E TRANSPORTES

ENQUADRAMENTO

DESAFIOS E IMPACTOS NA ECONOMIA

A EFICIÊNCIA NESSES SECTORES É ESSENCIAL PARA REDUZIR CUSTOS E MELHORAR A PRODUTIVIDADE, FACTORES CRÍTICOS PARA O CRESCIMENTO ECONÓMICO



s sectores de transportes e logística são peças cruciais para o funcionamento da economia global, pois desempenham um papel fundamental no movimento de mercadorias, pessoas e informações, facilitando o comércio, o desenvolvimento económico e a conectividade global.

Estes sectores têm um impacto directo na economia de um país, pois são os responsáveis pelo comércio internacional, promovem a competitividade das empresas e criam empregos em diversas áreas, que vão desde o motorista dos camiões até aos especialistas em logística. A eficiência nesses sectores é essencial para reduzir

custos e melhorar a produtividade, factores críticos para o crescimento económico.

Os últimos anos e o desenvolvimento das tecnologias fizeram com que estes sectores se tornassem cada vez mais ágeis e competitivos, no entanto, enfrentam uma série de desafios que afectam não apenas sua eficiência,



EFICIÊNCIA

A ADOÇÃO DE TECNOLOGIAS COMO IOT, IA E BLOCKCHAIN ESTÁ A MELHORAR A EFICIÊNCIA, MAS TAMBÉM EXIGE INVESTIMENTOS SIGNIFICATIVOS, QUE MUITAS EMPRESAS ESTÃO A ACOMPANHAR, MAS OUTRAS AINDA NÃO TÊM A CAPACIDADE PARA O FAZER

mas também a sustentabilidade do planeta.

O crescimento da complexidade das supply chains e o boom do comércio eletrónico e das entregas directas ao consumidor, impulsionados durante a pandemia de Covid-19, vieram transformar verdadeiramente estes sectores.

Este foi o ponto de viragem, com a exigência dos consumidores a pedirem mais conveniência, transparência, rapidez e sustentabilidade. A personalização e a experiência do cliente passaram a ser o foco para as empresas de transportes e logística, exigindo uma abordagem mais centrada no cliente desde as mercadorias até à entrega final.

Mas para além deste desafio que exigiu uma adaptação por parte das empresas destes sectores, o cenário geopolítico mundial veio afetar drasticamente os transportes e a logística a nível mundial.

O conflito na Ucrânia trouxe consigo a interrupção das rotas de transporte, sanções e restrições comerciais, o aumento dos custos da energia e ainda o deslocamento de pessoas e empresas entre mercados.

Hoje, mais do que nunca, o aumento dos preços dos combustíveis e a manutenção de frotas de veículos representam desafios financeiros, e a segurança nas operações de transporte é também uma preocupação constante por parte das empresas.

Para dar resposta, o Governo português alterou vários regimes temporários no âmbito da mitigação da subida do preço da energia e criou um apoio financeiro para

HOJE, MAIS DO QUE NUNCA, O AUMENTO DOS PREÇOS DOS COMBUSTÍVEIS E A MANUTENÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS REPRESENTAM DESAFIOS FINANCEIROS, E A SEGURANÇA NAS OPERAÇÕES DE TRANSPORTE É TAMBÉM UMA PREOCUPAÇÃO CONSTANTE POR PARTE DAS EMPRESAS

o transporte de mercadorias por conta de outrem ou ferroviário.

De acordo com um Decreto-Lei, publicado em Diário da República, o executivo criou apoios financeiros extraordinários para mitigar o impacto do aumento do preço dos combustíveis e da electricidade para o sector dos transportes de mercadorias por conta de outrem e para o transporte ferroviário de mercadorias.

Conforme ressalva o mesmo diploma, este é feito através de uma “subvenção direta aos respetivos beneficiários”, mas a atribuição dos apoios está dependente da notificação e aprovação prévia da Comissão Europeia.

INOVAÇÃO E SUSTENTABILIDADE

Mas para além destes, há o desafio de acompanhar o mercado, as tendências, as tecnologias.

A transformação digital está a mudar a forma como os negócios são conduzidos nos sectores dos

transportes e logística. A adoção de tecnologias como IoT, IA e blockchain está a melhorar a eficiência, mas também exige investimentos significativos, que muitas empresas estão a acompanhar, mas outras ainda não têm a capacidade para o fazer.

Por outro lado, a sustentabilidade tornou-se uma preocupação central nos sectores de transportes e logística. O transporte é uma das maiores fontes de emissões de gases de efeito estufa, e as empresas estão cada vez mais a definir objectivos cada vez mais ambiciosos para reduzir a sua pegada de carbono, o que envolve a transição para fontes de energia mais limpas, como veículos eléctricos, e a optimização das rotas para minimizar o consumo de combustível.

Além disso, o conceito de logística sustentável envolve a redução de desperdício, a reutilização de embalagens e a gestão eficiente da cadeia de abastecimento. Assim, é necessário que as empresas acompanhem as exigências e implementem práticas mais ecológicas, não apenas para beneficiar o meio ambiente, mas também para dar resposta às economias de custos e melhorar a imagem das empresas perante os consumidores preocupados com a sustentabilidade.

Assim, e apesar dos sectores dos transportes e logística terem um papel fundamental na economia global, é importante definir um caminho concreto para o futuro, tendo as empresas a responsabilidade de se dotar de capacidades e visão para dar resposta às exigências do mercado e dos consumidores. ●



ESPECIAL

LOGÍSTICA E TRANSPORTES

AUTODOC

«VEMOS CADA DESAFIO COMO UMA OPORTUNIDADE»

ACTUALMENTE, ESTÃO PRESENTES EM 27 PAÍSES EUROPEUS E DISPÕEM DE UMA GAMA ÚNICA DE 5,2 MILHÕES DE PEÇAS AUTOMÓVEIS COM PREÇOS ATRACTIVOS



que as pessoas recebem todo o tipo de produtos à sua porta o mais rápido possível. Habitua-mo-nos a que tudo o que precisamos esteja disponível e acessível em qualquer altura. Durante a pandemia, ficámos chocados quando as prateleiras dos supermercados ficaram repentinamente vazias. Por este motivo, as perturbações da cadeia de abastecimento que podem surgir devido a desenvolvimentos económicos e geopolíticos são um dos maiores desafios da actualidade. O aumento dramático dos preços da energia e a inflação em geral, verificados desde o início da guerra na Ucrânia, também estão a afectar fortemente a logística e os transportes como um todo, aumentando os custos de logística e transporte e reduzindo os lucros.

Outro desafio neste sector é a escassez cada vez maior de mão de obra, combinada com o aumento dos custos laborais. Este desafio é tanto maior quando o nível de digitalização na logística e nos transportes ainda é demasiado baixo em muitos locais, podendo, portanto, ser melhorado. Frequentemente,

A

AUTODOC é um retalhista online líder de peças e acessórios para veículos na Europa. Fundada em Berlim em 2008 por Alexej Erdle, Max Wegner e Vitalij Kungel, a empresa tornou-se rapidamente uma das empresas de Internet mais interessantes da Europa.

Em entrevista à Executive Digest, Dmitry Zadorojnii, Co-CEO da AUTODOC SE & General Manager ATD Portugal,

explica os principais desafios e oportunidades da empresa para o futuro.

O sector dos transportes e logística está constantemente a enfrentar novos desafios. Na sua opinião, quais são os principais?

A logística e os transportes têm um impacto directo na vida das pessoas todos os dias. Asseguram



RECEITAS

EM 2022, A AUTODOC ATINGIU VENDAS DE MAIS DE 1,1 MIL MILHÕES DE EUROS (2021: 1,0 MIL MILHÕES DE EUROS). A AUTODOC TEM 5,2 MILHÕES DE PRODUTOS NA SUA GAMA PARA 166 MARCAS DE AUTOMÓVEIS, 23 DE PESADOS E 154 DE MOTOS



mente, muitos processos são ainda demasiado intensivos em termos de pessoal. Isto torna-os caros e também mais propensos a erros e interrupções de todos os tipos.

Na AUTODOC, o maior desafio para a logística e transporte é acompanhar o rápido crescimento da empresa e reagir de forma flexível às diferentes exigências dos mercados. No entanto, vemos cada desafio como uma oportunidade para o crescimento e inovação da empresa.

A AUTODOC, como um dos principais actores, também tem trabalhado para encontrar soluções para estes desafios. Que soluções gostaria de destacar?

É de salientar a digitalização abrangente de toda a nossa cadeia de abastecimento, com especial incidência em áreas-chave. A digitalização permitirá alcançar o nosso principal objectivo, que passa por reduzir o tempo total do ciclo e o custo da operação através da optimização dos processos e da redução das taxas de erro. Isto tornará a nossa empresa mais eficiente e eficaz.

Para o conseguir, concentramo-nos nos principais processos para operações comerciais contínuas, automáticas e sustentáveis. Estamos a expandir continuamente a automatização dos nossos armazéns, de modo a fazer a transição de um modelo manual ou semi-automático para um modelo totalmente automatizado.

Trabalhamos ainda no sentido de uma integração perfeita com todas as partes envolvidas, desde



LOJAS

A AUTODOC TEM LOJAS VIRTUAIS EM 27 PAÍSES EUROPEUS, INCLUINDO PORTUGAL DESDE 2013. A EMPRESA EMPREGA CERCA DE 5.000 PESSOAS EM OITO LOCAIS: ALEMANHA, LUXEMBURGO, FRANÇA, PORTUGAL, POLÓNIA, MOLDAVIA, REPÚBLICA CHECA E UCRÂNIA



» Dmitry Zadorojnii, Co-CEO da AUTODOC SE & General Manager AUTODOC PORTUGAL

fornecedores, fabricantes, distribuidores, retalhistas a consumidores, o que garante a troca instantânea de informações para uma rápida tomada de decisões e reacção a desvios. Reduzimos ao mínimo os registos em papel, como facturas, ordens de compra e documentação de armazém, e promovemos a troca de informações digitais entre todas as partes internas e externas.

Para satisfazer da melhor forma as encomendas dos nossos clientes, baseamos as nossas decisões em dados como multiparâmetros e algoritmos dinâmicos que nos ajudam a encontrar a melhor solução possível para uma entrega rápida e completa.

Uma das soluções mais poderosas para qualquer tipo de perturbação na cadeia de abastecimento é a gestão eficiente de excepções. A capacidade de identificar e resolver rapidamente problemas com base nas informações fornecidas por

vários serviços garante operações sem problemas e ajuda com desvios e falhas na cadeia de abastecimento. Assim, podemos monitorizar e responder rapidamente a desvios como entregas atrasadas, indisponibilidade de produtos ou atrasos no processamento de encomendas no armazém em tempo real.

Quais são os benefícios das vossas soluções para os clientes?

A vantagem das nossas soluções é o aumento da eficiência e sustentabilidade dos nossos processos. Tornar as nossas operações de armazém e transporte mais eficientes vai ajudar a aumentar a satisfação dos nossos clientes, o que está intimamente ligado à sua experiência de compra. Há diversos factores que podem ter um impacto directo na satisfação dos clientes, mas focamo-nos actualmente em três: reduzir os preços, reduzir o tempo de preparação das encomendas e prazos de entrega e aumentar a flexibilidade das opções de entrega e das gamas de produtos.

Atingir um bom nível de eficiência dos processos significa também reduzir os custos das operações e aumentar o nível de sustentabilidade. Por exemplo, os armazéns automatizados reduzem a pegada do ciclo de preparação das encomendas. A documentação digital e a troca de informações conduzem a operações sem papel, que são mais sustentáveis. Além disso, damos prioridade a parceiros externos que tenham em conta factores de sustentabilidade, como a optimização de rotas e a optimização de cargas, e que tenham



a capacidade de utilizar veículos eléctricos para as entregas.

Como é que se destacam da concorrência?

Tudo começa com a nossa estratégia comercial. Actualmente, estamos presentes em 27 países europeus e dispomos de uma gama única de 5,2 milhões de peças automóveis com preços atractivos. Além disso, a nossa estratégia comercial combina os mercados B2C e B2B/AUTODOC PRO. Dispomos de uma rede de distribuição híbrida eficiente e flexível, incluindo os nossos próprios armazéns, complementada pelas redes dos nossos parceiros, estando altamente automatizados a todos os níveis da cadeia de abastecimento.

Qual é o vosso compromisso com a sustentabilidade?

Ao longo do último ano, o nosso Conselho de Administração e



NA AUTODOC, O MAIOR DESAFIO PARA A LOGÍSTICA E TRANSPORTE É ACOMPANHAR O RÁPIDO CRESCIMENTO DA EMPRESA E REAGIR DE FORMA FLEXÍVEL ÀS DIFERENTES EXIGÊNCIAS DOS MERCADOS

a equipa de liderança executiva reforçaram o tema da integração da sustentabilidade nos processos e produtos da empresa. Uma equipa de projecto de sustentabilidade multifuncional está a estabelecer uma agenda de sustentabilidade abrangente e conjunta para a AUTODOC, que irá desempenhar um papel em todas as operações da companhia, incluindo a promoção de embalagens sem plástico, a escolha de fornecedores e produtos sustentáveis, transporte e instalações com energia própria, que ajudam a empresa a reduzir a sua pegada de carbono. Tornar-se uma empresa mais amiga do ambiente e sustentável, incorporando iniciativas ecológicas, bem como saúde, segurança e diversidade entre funcionários e parceiros, é um dos principais objectivos da AUTODOC.

Qual é o compromisso da empresa no desenvolvimento de novos centros logísticos?

Um dos elementos da nossa estratégia de desenvolvimento consiste em reforçar a nossa posição nos mercados europeus através da expansão da rede de centros de distribuição. Dispomos de um total de três centros logísticos, situados na Alemanha, na Polónia e na República Checa. Estes compreendem um total de seis armazéns. Um deles serve como centro logístico central para o reabastecimento de mercadorias para todos os centros de distribuição da AUTODOC. O armazenamento adicional permite que a gama seja expandida, que o inventário seja restabelecido mais

rapidamente e que a produção seja aumentada em geral.

Este ano abrimos o nosso mais recente armazém, “C27”, em Cheb, na República Checa, para aliviar a pressão sobre os nossos armazéns existentes e assim tornarmos-nos ainda mais rápidos. Quando abirmos mais centros logísticos, consideramos também a possibilidade de subcontratar fornecedores logísticos terceiros.

Considera que, no futuro, haverá cada vez mais cooperação entre retalhistas e operadores logísticos?

Sim, acreditamos que sim. E vemos muitas vantagens neste tipo de cooperação, nomeadamente a eliminação de custos fixos, a automatização dos processos logísticos, o aumento da eficiência dos processos, a promoção de processos eficientes de escalar o negócio e da logística, a facilidade de acesso a tecnologias modernas, uma maior transparência, uma gestão de risco mais rigorosa e agilidade.

Qual é a vossa estratégia comercial para Portugal?

A estratégia de negócio é crescer em clientes e em receitas. Enquanto o plano é continuar a expandir os nossos centros operacionais e logísticos por toda a Europa, escolhemos Lisboa para ser o nosso centro de excelência para os departamentos de desenvolvimento de produto e serviço ao cliente. O centro tecnológico em Portugal é um marco fundamental para a estratégia da AUTODOC em torno da centralidade do cliente e da inovação. ●



auto. monitor

A abordagem **360°**
ao mundo automóvel

MERCADO

TECNOLOGIA

RENTING
& FROTAS

MARKETING
& PUBLICIDADE

NOVIDADES

PRODUTOS
& SERVIÇOS

PESSOAS

COMÉRCIO
E INDÚSTRIA

SEGURANÇA

VIAS DE
CIRCULAÇÃO

MOBILIDADE
VERDE



automonitor.pt



GARLAND

A PARCEIRA LOGÍSTICA DE CONFIANÇA DAS EMPRESAS

A GARLAND É HOJE UM DOS PRINCIPAIS PLAYERS NACIONAIS EM LOGÍSTICA, TRANSPORTES E NAVEGAÇÃO

Globalidade, Solidez e Flexibilidade. Eis os pilares do Grupo Garland que são também reconhecidos pelos seus clientes. São características diferenciadoras que vão ao encontro da estratégia da empresa portuguesa: a capacidade de ser Global, oferecendo soluções integradas de serviços de logística, transportes e navegação; a Solidez, que advém dos mais de dois séculos de experiência e a Flexibilidade, que permite uma adaptação com facilidade aos requisitos dos clientes e uma resposta muito rápida às suas necessidades.

Com mais de 247 anos de existência, que a tornam numa das cinco empresas mais antigas em actividade em Portugal, a Garland é hoje um dos principais players nacionais em logística, transportes e navegação, tendo facturado, no ano passado, 144,3 Milhões de Euros, mais 13% que no ano anterior.

Na área da logística, o crescimento tem sido contínuo e exponencial, só no último ano registou-se um aumento de 78% da área de armazenagem. Contando actualmente com 167.500 m², uma das maiores áreas de armazém em Portugal, a Garland Logistics disponibiliza um conjunto completo de serviços logísticos que permite gerir toda a cadeia de abastecimento dos seus clientes em regime de outsourcing. O e-commerce é também uma aposta com cada vez mais volume de negócio.

Os seus recursos humanos altamente qualificados e o investimento em sistemas de informação de última geração permitem à Garland Logistics



uma fácil adaptação aos requisitos dos clientes e uma eficaz capacidade de resposta a todas as suas necessidades.

TRANSPORTES CRESCEM EM ESPANHA

Por sua vez, a Garland Transport Solutions, empresa transitária que oferece soluções de transporte por via terrestre, marítima e aérea, soma e segue em Espanha. O Grupo apostou este ano na sua segunda internacionalização, depois de abrir a Garland Maroc em 2014. A localização escolhida foi Vitoria-Gasteiz, no País Basco.

No âmbito deste recente investimento e da parceria com a espanhola TDN, empresa com 45 sucursais estrategicamente localizadas por todo o país vizinho, esta expansão no mercado ibérico vem colmatar uma lacuna previamente identificada, que permitirá uma maior eficiência na cadeia de distribuição, bem

como uma oferta mais alargada de serviços internacionais.

Por outro lado, numa altura em que se debate a questão da sustentabilidade, a falta de motoristas, a crise energética, entre outros constrangimentos dos meios de transporte de mercadorias tradicionais, a Garland Transport Solutions acrescenta a ferrovia à oferta de transportes intermodais, o que lhe permite incrementar lead times e apresentar soluções a preços mais competitivos.

A navegação é a única das atuais áreas de negócio do Grupo Garland que faz parte da sua génese. A Garland Shipping oferece um serviço especializado de navegação, cruzando todos os oceanos e servindo todos os continentes, como representante de vários armadores à escala mundial. Estas parcerias permitem oferecer soluções para todos os transportes marítimos, sejam convencionais ou contentorizados. ●

WWW.GARLAND.PT

SOLUÇÕES GLOBAIS
INTEGRADAS DE **LOGÍSTICA**
E **TRANSPORTE**



 **Garland**
ALL IN ONE WORLD



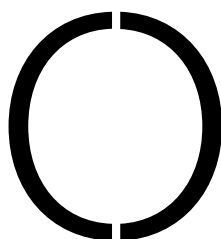
ARMAZENAGEM
PREPARAÇÃO DE ENCOMENDAS
SERVIÇOS DE VALOR ACRESCENTADO
DISTRIBUIÇÃO NACIONAL 24H
TRANSPORTE INTERNACIONAL MARÍTIMO,
AÉREO E TERRESTRE



GLS

«OPERAMOS COM UM MODELO BASTANTE DISTINTO DA NOSSA CONCORRÊNCIA»

A GLS OFERECE SOLUÇÕES DIFERENTES AOS SEUS CLIENTES E DESTINATÁRIOS NUM MODELO BASEADO NA PROXIMIDADE E CONHECIMENTO LOCAL



Director da GLS Portugal, explica os grandes desafios

Grupo GLS é um dos maiores fornecedores de serviços de distribuição de encomendas da Europa, com forte presença na maioria dos países do continente. Opera também através de filiais detidas a 100% no Canadá e na Costa Oeste dos EUA. Em entrevista à Executive Digest,

David Barrero Molino Managing

e oportunidades da empresa no sector da Logística e Transportes.

O sector da Logística e Transportes enfrenta constantemente novos desafios. Na vossa opinião, quais são esses grandes desafios?

Nos últimos anos os desafios no sector da logística têm sido cada mais imprevisíveis e em maior escala. Estes desafios têm-se tor-

nado mais exigentes e requerem um planeamento estratégico, bem estruturado, que seja capaz de dar uma resposta célere e eficaz e que não comprometa a qualidade do serviço e os tempos de entrega.

Após a pandemia, que nos “obrigou” a acelerar o desenvolvimento tecnológico do sector, emergiu a guerra entre a Rússia e a Ucrânia que trouxe consigo o aumento dos combustíveis e consequentemente o aumento do preço das mercadorias. Consolidaram-se, assim, tempos de crise e de retrocesso na economia portuguesa e europeia o que acaba por afectar quase todos os sectores de atividade, incluindo o nosso.

Por outro lado, verifica-se uma grande mudança do modelo de retalho, não apenas do comércio electrónico europeu, mas principalmente do comércio que vai directamente da Ásia para o consumidor final. Isto significa que a eficiência do sector de transportes deve ser extremamente elevada



DIFERENCIAÇÃO

CONTAMOS COM UMA EQUIPA COMERCIAL E DE IT MUITO EFICAZ QUE GARANTE QUE SÃO FEITAS TODAS AS LIGAÇÕES NECESSÁRIAS ENTRE O E-COMMERCE DO CLIENTE E A NOSSA PLATAFORMA DE GESTÃO DE ENVIOS PARA QUE NADA FALHE



para que os produtos transportados possam suportar o envio.

A automatização das operações e dos processos logísticos é uma parte essencial dessa eficiência. Actualmente, as empresas que não têm capacidade financeira para investir em maquinaria e tecnologia de ponta não conseguirão manter-se competitivas, pelo que é provável que nos próximos anos assistamos a uma redução das marcas e a uma concentração do mercado em grandes empresas.

A GLS, como importante player, também tem trabalhado para encontrar soluções para esses desafios. Que soluções gostariam de destacar?

Na GLS investimos continuamente em várias melhorias técnicas e tecnológicas no nosso sector de actividade para podermos acompanhar o crescimento que temos vindo a registar nos últimos anos, a par do crescimento do e-commerce. Para tal investimos em maquinaria tecnologicamente avançada para as operações de circulação de mercadorias, estando previstos brevemente dois grandes investimentos para os nossos Hubs de Lisboa e Porto. Apostamos também em tecnologia que permite auxiliar os nossos distribuidores na última milha, nomeadamente, BigData e IA. Um exemplo claro disto é a automatização das rotas de entrega, que, para além de otimizar o trabalho dos distribuidores e reduzir a pegada de carbono, permite-nos manter o contacto directo entre o distribuidor que faz a entrega e os destinatários através da nossa

aplicação gratuita MyGLS e do seu Live Tracking.

Quais os benefícios das vossas soluções para os clientes?

A GLS tem pautado a sua existência pelo melhoramento constante da qualidade do serviço que presta aos seus clientes. Quer pela rapidez da entrega, quer pela facilidade nos envios e levantamentos em agências ou em Parcel Shop. Este é sem dúvida o nosso factor diferenciador, a nossa Unique Selling Proposition, o que nos torna únicos e razão pela qual os nossos clientes são fiéis.

Temos também aumentado, todos os anos, a nossa gama de serviços, para que os nossos clientes possam optar pelo tipo de serviço que lhes for mais conveniente. Este é outro factor preponderante para a GLS Portugal: estarmos próximos dos nossos clientes e dos seus destinatários e permitir-lhes ao máximo uma personalização dos seus envios. Para tal oferecemos não só a possibilidade de acompanharem uma encomenda através do nosso website, como também através da app gratuita MY GLS, através da qual podem verificar o estado do envio, seguir a encomenda ao momento através do sistema de Live Tracking, bem como alterar a entrega da encomenda para outro dia ou derivá-la para uma das nossas cerca de 600 Parcel Shops.

A GLS conta, também, com uma rede europeia bem consolidada o que leva a que a garantia de um serviço de excelência não se cinge apenas a Portugal, mas a toda a Europa.



COMO
EMPRESA DE
ENCOMENDAS
SUSTENTÁVEIS,
TEMOS O
COMPROMISSO
DE PROTEGER
E MANTER O
MEIO AMBIENTE
PARA CUIDAR
DAS GERAÇÕES
PRESENTES E
FUTURAS

Como é que a vossa empresa se diferencia da concorrência?

O Grupo GLS é um dos maiores fornecedores de serviços de distribuição de encomendas da Europa, com forte presença na maioria dos países do continente. Opera também através de filiais detidas a 100% no Canadá e na Costa Oeste dos EUA. Fazemos, por isso, parte de um grupo bem sólido que garante um excelente serviço aos seus clientes não só em Portugal, como também em todos os países onde a GLS está presente.

Em Portugal, operamos com um modelo bastante distinto da nossa concorrência que nos permite ter um know-how único nos diversos distritos e localidades do país. Contamos com cerca de 60 empresários locais próximos e conhecedores da sua área de influência o que nos permite oferecer a escalabilidade necessária a todos os nossos clientes.

A nível tecnológico disponibilizamos, igualmente, algumas ferramentas que nos distinguem, como é o caso do Live Tracking, onde o destinatário da encomenda é informado 10 paragens antes da entrega que o seu envio está a chegar.

A mobilidade individual é um pilar da sociedade moderna. Qual o vosso compromisso com a Sustentabilidade e, em particular, com o combate às alterações climáticas, pensando no futuro de todos?

Como empresa de encomendas sustentáveis, temos o compromisso de proteger e manter o meio ambiente para cuidar das gerações presentes e futuras.



» David Barrero Molino, Managing Director da GLS Portugal



Em 2008, lançámos a iniciativa ambiental ThinkGreen, agora renomeada Climate Protect, com o objectivo de coordenar e promover as diferentes actividades sustentáveis que realizamos. Entre os principais objectivos estão o caminho para um transporte sustentável com a redução das emissões derivadas da nossa actividade, a gestão responsável dos recursos de que dispomos e a otimização da gestão de resíduos.

Pensamos e agimos de forma responsável e respeitosa com o meio ambiente em todas as áreas da empresa: desde o planeamento do transporte até a abertura de hubs / depots ecofriendly. Estas são máximas de actuação que queremos seguir e alargar a todos os nossos serviços e procedimentos.

A prova disso é o reconhecimento que temos recebido internacionalmente. A GLS foi reconhecida como uma das empresas transportadoras de encomendas mais sustentável da Europa, tendo recebido a distinção

de Ouro pela reconhecida plataforma EcoVadis. Classificado em anos anteriores com o nível de Prata, o Grupo GLS vê assim os resultados do trabalho árduo a nível ambiental e social de todos os países em que actua serem reconhecidos com a distinção de Ouro.

Apesar de ser um reconhecimento a nível internacional, a GLS Portugal orgulha-se do seu contributo para esta classificação, resultado de toda uma política nacional assente em critérios de sustentabilidade.

Qual a aposta da empresa no desenvolvimento de novos centros logísticos?

Inauguramos recentemente a plataforma logística na Mealhada, onde contamos com máquinas automatizadas para descarga e classificação de envios. Neste momento, o nosso principal objectivo é melhorar a automação e a tecnologia em todos os nossos centros e continuar a consolidar a nossa rede de agências Parcel Shop e pontos de conveniência em todo o país, incluindo as ilhas.

Consideram que de futuro, existirá, cada vez mais, cooperação entre retalhista e operador logístico, de forma que as expectativas do cliente ou e-buyer não sejam defraudadas? A parceria entre retalhista e operadores de entregas ou logísticos são o futuro?

No nosso ponto de vista esta interligação entre o retalhista e o operador logístico é já uma realidade hoje em dia. Sabemos que o cliente tem as expectativas cada vez mais elevadas e por isso

trabalhamos muito próximo dos nossos clientes para que todo o processo seja um sucesso. Contamos com uma equipa comercial e de IT muito eficaz que garante que são feitas todas as ligações necessárias entre o e-commerce do cliente e a nossa plataforma de gestão de envios para que nada falhe.

Os especialistas esperam que nos próximos cinco anos, as vendas mundiais no comércio electrónico praticamente dupliquem de valor, por isso podemos afirmar que a parceria entre os retalhistas e os operadores logísticos são fulcrais para o processo. Acredito, inclusive, que muitas marcas optem por estar exclusivamente online, onde têm menos custos e podem focar-se no seu negócio de outra forma.

Qual a vossa estratégia de negócio para Portugal?

Em Portugal, estima-se que o mercado online cresça 30% até 2025, pelo que será necessário continuar a desenvolver ferramentas que nos permitam assumir este crescimento de forma sustentável e acessível a todos. É nesta premissa que traçámos o nosso plano estratégico para a GLS Portugal nos próximos anos.

Queremos manter-nos tecnologicamente avançados e a prestar o melhor serviço de entrega do país aos nossos clientes e aos seus destinatários, por isso, implementamos várias ferramentas internas e externas que nos permitem alcançar este objectivo, sem nunca esquecer a sustentabilidade da marca que é um ponto vital para toda a actividade da GLS. ●

Isto não é uma encomenda ●



● Isto é a empresa da Mónica a ir de startup para scaleup



ESPECIAL

LOGÍSTICA E TRANSPORTES

RANDSTAD

«EXISTEM MUITAS OPORTUNIDADES DE CARREIRA NA LOGÍSTICA»

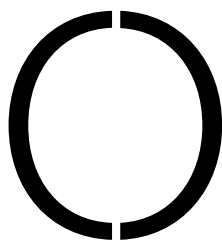


ESTE É UM SECTOR
EXTREMAMENTE ATRACTIVO
E DESAFIANTE PARA QUEM PRETENDE
INVESTIR NA SUA CARREIRA
ENQUANTO COLABORADOR



SELECÇÃO

PROCURAMOS FORNECER TODAS AS INFORMAÇÕES DETALHADAS SOBRE A FUNÇÃO À QUAL O CANDIDATO SE ESTÁ A CANDIDATAR PARA QUE OS MESMOS, COM TODO O SUPORTE DO NOSSO LADO, SE POSSAM DESTACAR DURANTE O PROCESSO DE RECRUTAMENTO E SEREM BEM-SUCEDIDOS



Os avanços tecnológicos e o foco na sustentabilidade criam novas tendências para os quais será necessária uma adaptação constante. Em entrevista à Executive Digest, Sofia Silva, HR Commercial Manager da Randstad Portugal, explica os principais desafios e oportunidades deste sector para o futuro.

Como descreveria o cenário actual do sector de transportes e logística em termos de oportunidades de emprego e crescimento profissional?

O sector da logística sempre foi muito dinâmico, mas com a pandemia da Covid-19 e a alteração do comportamento de consumo, as oportunidades de emprego e crescimento profissional no sector têm tido um crescimento exponencial e sem precedentes.

Este é um sector extremamente atractivo e desafiante para quem pretende investir na sua carreira enquanto colaborador. Quer sejam perfis operacionais, funções de suporte ou cargos de gestão, o sector da logística e transportes oferece um vasto leque de possibilidades e pode proporcionar uma experiência profissional particularmente enriquecedora e um ambiente de trabalho dinâmico e desafiante.

Quais são as principais competências e qualificações que as empresas do sector procuram candidatos atualmente?

As competências e qualificações que as empresas procuram em candidatos irão sempre variar de acordo com a função, projecto e a própria empresa. No entanto, verificamos que existem algumas competências e qualificações que são transversais na maioria das empresas do sector. Já não se valoriza apenas a experiência do sector, mas competências que são cruciais para o sucesso de qualquer profissional numa área que se encontra em constante mudança e adaptação. O dinamismo, o domínio da tecnologia e a capacidade de adaptação à mudança são competências muito valorizadas. Estas aptidões reflectem a natureza mutável do sector, mas também indicam uma capacidade de



AS COMPETÊNCIAS E QUALIFICAÇÕES QUE AS EMPRESAS PROCURAM EM CANDIDATOS IRÃO SEMPRE VARIAR DE ACORDO COM A FUNÇÃO, PROJECTO E A PRÓPRIA EMPRESA

enfrentar desafios num ambiente altamente competitivo.

Como é que uma empresa de recrutamento identifica e atrai talentos para posições no sector de transportes e logística?

A Randstad utiliza várias estratégias para identificar e atrair talentos, sempre de acordo com o perfil e a empresa cliente:

- Divulgação da vaga no site da Randstad e outros sites de emprego

- Utilização das redes sociais e marketing digital

- Procura activa de candidatos quer através de redes profissionais ou distribuição de flyers

- Feiras de emprego e do sector

A compreensão profunda das necessidades e dos requisitos específicos de cada perfil que pretendemos recrutar é fundamental. Isso permite-nos identificar os talentos mais adequados e garantir



» Sofia Silva, HR Commercial Manager da Randstad Portugal

desafios e aproveitar todas as oportunidades que surgem.

Quais são os principais desafios enfrentados pelos profissionais e como é que a empresa de recrutamento os pode apoiar?

Os profissionais no sector da logística enfrentam desafios decorrentes da tecnologia, da complexidade das operações e do próprio mercado. Como uma empresa global de serviços de Recursos Humanos, oferecemos soluções de formação e desenvolvimento destinadas a estes profissionais, com planos de carreira individualizados e adaptados às necessidades de cada um.

Quais são os diferentes tipos de oportunidades de carreira disponíveis, desde cargos operacionais até funções de gestão e estratégia?

Existem muitas oportunidades de carreira na logística e muitas novas oportunidades que serão criadas com a evolução da tecnologia. As oportunidades de carreiras que habitualmente estão disponíveis no âmbito operacional passam por operadores de logística, conferentes e operadores de empilhadora, motoristas e técnicos de manutenção. No que diz respeito a funções de gestão intermédia, destacam-se oportunidades como supervisor de distribuição, gestor de armazém, coordenador de logística e supervisor de qualidade. Para cargos de gestão e estratégia, a nossa

O DINAMISMO, O DOMÍNIO DA TECNOLOGIA E A CAPACIDADE DE ADAPTAÇÃO À MUDANÇA SÃO COMPETÊNCIAS MUITO VALORIZADAS

que a selecção de candidatos é feita com sucesso para as nossas empresas clientes.

Quais são as tendências emergentes que estão a impactar as necessidades de contratação das empresas?

A tecnologia é uma das principais tendências com um grande impacto nos perfis a recrutar; tem como principal objectivo aumentar a produtividade, a eficiência e reduzir custos. Com a implementação de inovações, o perfil e as competências a recrutar foram alterados.



HÁ UNS ANOS AS FUNÇÕES ERAM MUITO MANUAIS E FÍSICAS, HOJE OS CANDIDATOS TÊM DE TER COMPETÊNCIAS PARA AS FERRAMENTAS TECNOLÓGICAS, QUER SEJA POR CONHECIMENTO PROFISSIONAL ANTERIOR OU FORMAÇÃO

Se, tipicamente, há uns anos as funções eram muito manuais e físicas, hoje os candidatos têm de ter competências para as ferramentas tecnológicas, quer seja por conhecimento anterior profissional ou formação. Esta adaptação a uma nova tendência tem levantado alguns desafios na procura de profissionais qualificados e que se ajustem a esta nova realidade.

O sector de logística está a transformar-se rapidamente e requer profissionais versáteis e inovadores para enfrentar os



AVALIAÇÃO

FAZEMOS TAMBÉM AVALIAÇÕES DE DESEMPENHO DEFINIDAS DE ACORDO COM O PERFIL DO CANDIDATO E A EMPRESA, DE FORMA A CONHECER O DESEMPENHO DO CANDIDATO E SE O MESMO ESTÁ EM LINHA COM AS EXPECTATIVAS DA EMPRESA E DA SUA CHEFIA



experiência abrange a colocação de profissionais em posições como supply chain manager, director de operação, gestor e director de procurement, supervisores de produção e production manager.

Como é que uma empresa de recrutamento auxilia os candidatos a prepararem-se para entrevistas e processos de seleção específicos deste sector?

Na Randstad procuramos fornecer todas as informações detalhadas sobre a função à qual o candidato se está a candidatar para que os mesmos, com todo o suporte do nosso lado, se possam destacar durante o processo de recrutamento e serem bem-sucedidos. Os nossos consultores orientam os candidatos para a entrevista, simulando algumas questões que podem ser feitas pela nossa empresa cliente, assim



PROCURAMOS FORNECER TODAS AS INFORMAÇÕES DETALHADAS SOBRE A FUNÇÃO À QUAL O CANDIDATO SE ESTÁ A CANDIDATAR PARA QUE OS MESMOS, COM TODO O SUPORTE DO NOSSO LADO, SE POSSAM DESTACAR DURANTE O PROCESSO DE RECRUTAMENTO E SEREM BEM-SUCEDIDOS

como quais os comportamentos e atitudes valorizados. Partilhamos também a cultura e valores para que os candidatos façam o match perfeito com a empresa à qual se estão a candidatar.

Acreditamos que ao oferecermos um suporte sólido, os candidatos têm a oportunidade de se destacar durante todo o processo de recrutamento e, por fim, alcançar o sucesso.

Como é feito o acompanhamento do progresso dos candidatos após a colocação em empresas do sector de transportes e logística?

O acompanhamento é criado desde o momento da entrevista e reforçado com a selecção. Mantemos sempre um feedback regular para com o colaborador e os seus responsáveis, de forma a identificar desafios do dia-a-

-dia e, junto da empresa, ajustar o plano de formação e acolhimento e garantir o suporte e formação necessária.

Fazemos também avaliações de desempenho definidas de acordo com o perfil do candidato e a empresa, de forma a conhecer o desempenho do candidato e se o mesmo está em linha com as expectativas da empresa e da sua chefia. Com estas avaliações é possível identificar as áreas de melhoria e definir os planos de acção junto do colaborador e da empresa.

Como perspectivam o futuro deste sector?

A perspectiva para o futuro no sector da logística é promissora, mas ao mesmo tempo cheia de desafios. Os avanços tecnológicos e o foco na sustentabilidade criam novas tendências para os quais será necessária uma adaptação constante.

A escassez de recursos humanos com as qualificações necessárias para colmatar as necessidades, num sector que apesar de amplamente reconhecido, ainda não tem a atractividade suficiente para todas as suas necessidades, é um desafio transversal a vários sectores de actividade. Para que o sector da logística se destaque, a atractividade deverá estar no radar das empresas de forma a inverter esta tendência num curto espaço de tempo para que, ao serem atractivos, consigam sempre seleccionar os melhores recursos. ●



TAP AIR CARGO

TAP AIR CARGO APOSTA NA EFICIÊNCIA E EM SOLUÇÕES PARA OS CLIENTES

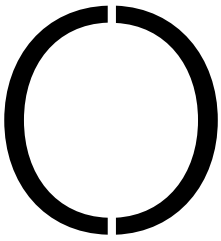


A TAP AIR CARGO UTILIZA O HUB ESTRATÉGICO DE LISBOA E TAMBÉM O AEROPORTO DO PORTO PARA TRAZER CARGA DE TODA A EUROPA, PARA ENVIAR PARA DESTINOS NAS AMÉRICAS E AFRICA E TRAZER CARGA DAS AMÉRICAS E AFRICA PARA ENVIAR PARA DESTINOS ASIÁTICOS, EUROPEUS E AFRICANOS



FOCO

NOS ÚLTIMOS DOIS ANOS A TAP AIR CARGO TEM VINDO A COLOCAR MUITO FOCO NO PROCESSO DIGITAL. ESTAMOS FOCADOS NA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E NA AUTOMATIZAÇÃO DOS PROCESSOS DA CARGA DESDE O ACTO DA RESERVA ATÉ AO MOMENTO EM QUE A CARGA ESTÁ NO DESTINO FINAL PARA LEVANTAMENTO



o mundo enfrentou recentemente uma pandemia que mudou todo o sector dos transportes e logística, que criou novas necessidades de transporte de carga e mostrou de forma mais clara as dependências de cada sector, obrigando todas as empresas a superarem-se.

Mesmo com o rescaldo desta

crise, muitas empresas têm-se adaptado, crescido e viabilizado o crescimento económico do nosso País.

A TAP Air Cargo enfrentou um primeiro desafio com a pandemia. Foi a área de Carga da TAP que respondeu à altura quando o País precisou, com urgência, de produtos e medicamentos para enfrentar a Covid-19. Depois desta fase, nos últimos dois anos a TAP Air Cargo tem vindo a colocar muito foco no processo digital. Estamos focados na transformação digital e na automatização dos processos da Carga desde o acto da reserva até ao momento em que a carga está no destino final para levantamento e continuamos a desenvolver produtos que vão ao encontro das necessidades dos nossos clientes em verticais específicos, como, por exemplo, as indústrias de Pharma e Automotive.

No caso do Pharma o nosso portefólio actual de fornecedores (soluções para pharma activo, passivo) permite-nos dar a melhor solução logística para qualquer pedido e em qualquer origem. E para o automotive criámos dois produtos distintos: um serviço Priority e um serviço Fast-Track para garantir a prioridade e dar a urgência que este produto merece.

Isto, porque a missão da TAP Air Cargo é a de prestar sempre um serviço de confiança na recolha, transporte e entrega de mercadorias e encomendas nos aviões da TAP e parceiros, em tempo útil e adequado a cada necessidade, e sempre a preços competitivos. Claro que o foco da TAP Air Cargo é o transporte aéreo, mas não ficamos por aí. Conseguimos conciliar vários modais de transporte, dependendo do que é pedido pelos nossos clientes: conciliamos o aéreo com o marítimo, o aéreo com o terrestre, e esperamos em breve conciliar o aéreo com o ferroviário. O foco da nossa equipa é o de criar



TEMOS NOVE VOOS DIÁRIOS PARA O FUNCHAL, TRÊS VOOS DIÁRIOS PARA PONTA DELGADA E DOIS VOOS DIÁRIOS PARA A ILHA TERCEIRA E ESTAS LIGAÇÕES FAZEM DA TAP AIR CARGO A MELHOR OPÇÃO DE TRANSPORTE PARA AS ILHAS

soluções logísticas mais eficientes e rápidas para os nossos clientes.

A TAP Air Cargo utiliza o HUB estratégico de Lisboa e também o aeroporto do Porto para trazer carga de toda a Europa, para enviar para destinos nas Américas e África e trazer carga das Américas e África para enviar para destinos asiáticos, europeus e africanos. Actualmente, a carga aérea portuguesa contribui com cerca de

18% para o nosso negócio global, porém os mercados estratégicos da TAP Air Cargo, em destinos como Luanda, New York, Maputo, São Francisco, Chicago ou São Paulo que são os preferidos pelos exportadores nacionais, não esquecendo também a carga doméstica que enviamos de e para os Açores e Madeira. Temos nove voos diários para o Funchal, três voos diários para Ponta Delgada



ESPECIAL
LOGÍSTICA E TRANSPORTES

TAP AIR CARGO

TAP AIR CARGO
Everything Delivered



e dois voos diários para a Ilha Terceira e estas ligações fazem da TAP Air Cargo a melhor opção de transporte para as ilhas.

Como exemplo, podemos referir que a TAP Air Cargo é responsável



A TAP AIR CARGO TAMBÉM OFERECE SOLUÇÕES CHARTER PARA CARGAS URGENTES, COM SOLUÇÕES LOGÍSTICAS QUE PODEM MINIMIZAR O IMPACTO NEGATIVO DE UMA POSSÍVEL ROTURA DE STOCKS

pela chegada de 90% da fruta aérea aos supermercados portugueses. No caso da manga, muitas vezes é colhida num dia e no outro já está em Portugal para que o importador a retire do aeroporto e possa entrar na cadeia de distribuição.

Mas não ficamos por aqui. A TAP Air Cargo também oferece soluções charter para cargas urgentes, com soluções logísticas que podem minimizar o impacto negativo de uma possível rotura de stocks.

Em 2023, já enfrentámos várias mudanças aduaneiras, em termos de transmissão de informação via

electrónica para diversas alfândegas, por exemplo Brasil, alfândegas europeias e alfândega americana e a TAP Air Cargo tem sido uma referência de boas práticas, agilizando o processo logístico de levantamento.

A busca constante dos clientes da logística por melhor serviço e mais informação faz-nos melhorar na produção de informação, na evolução e na modernização de processos para conseguirmos oferecer sempre a melhor solução e a mais eficiente e sustentável. Cada desafio para nós é uma oportunidade de ser uma Companhia de referência. ●

A sua Carga é a nossa prioridade



Conheça as melhores
soluções para o seu
negócio

