

TRANSPORTADORAS E LOGÍSTICA



APOIOS:



ENQUADRAMENTO



DIFERENCIADA COMPETITIVA

O SECTOR DE TRANSPORTES E LOGÍSTICA É O PRINCIPAL “MOTOR”
DAS CADEIAS DE VALOR MODERNAS



DESENVOLVIMENTO

MUITAS DAS EMPRESAS EUROPEIAS QUE OPERAM NESTE SECTOR SÃO LÍDERES MUNDIAIS EM INFRA-ESTRUTURA, LOGÍSTICA, SISTEMAS DE GESTÃO DE TRÁFEGO E DE FABRICAÇÃO DE EQUIPAMENTOS DE TRANSPORTE

De acordo com o documento Estratégia Nacional de Investigação e Inovação para uma Especialização Inteligente [2014 a 2020], o sector dos transportes envolve os subsistemas rodoviário, ferroviário, marítimo, fluvial e aéreo. Assume um papel de relevo na qualidade de vida dos cidadãos, contribuindo para a coesão territorial e social, e é ao mesmo tempo um poderoso motor do desenvolvimento empresarial e económico. Emprega directamente cerca de 10 milhões de pessoas e é responsável por cerca de 5% do PIB. Muitas das empresas europeias que operam neste sector são líderes mundiais em infra-estrutura, logística, sistemas de gestão de tráfego e de fabricação de equipamentos de transporte.

De acordo com os dados do INE, o modo rodoviário é o mais utilizado na União Europeia para o transporte de mercadorias, tendo representado quase 73% da tonelagem total transportada em 2011, seguindo-se os modos marítimo e ferroviário com 18,2% e 8,8% respectivamente, e finalmente, com menor expressão, o transporte aéreo de mercadorias, com apenas 0,1% do total. Em termos de transporte de passageiros, é de realçar a dinâmica de expansão que tem vindo a ser observada nos últimos anos, em especial no transporte aéreo.

As questões ambientais e de eficiência energética são cruciais: trata-se de um sector que depende fortemente do petróleo e dos produtos petrolíferos, que representam cerca de 96% das suas necessidades energéticas, sendo elevadas as suas emissões de CO₂. Reduzir esta dependência constitui uma necessidade ecológica de um desafio tecnológico.

O sector de transportes e logística é o principal “motor” das cadeias de valor modernas. As linhas aéreas e os aeroportos, as empresas transportadoras, logísticas e prestadoras de serviços e outras empresas de transporte fazem parte de um processo de movimentação de pessoas e mercadorias que viabiliza e alavanca o crescimento económico global.

Em Fevereiro deste ano, num encontro subordinado ao tema “O Novo Paradigma da Supply Chain 4.0”, o

DESAFIOS DO SUPPLY CHAIN

Rui Rufino representante da APLOG (Associação Portuguesa de Logística e Transporte), destacou um estudo recente da Accenture que realçou a necessidade de novas abordagens para as cadeias de abastecimento após 2025. 48% dos executivos entrevistados estão preocupados com o impacto que as novas tecnologias têm nos negócios em 2025. 76% querem mais personalização e entregas mais rápidas e fiáveis. 71% querem produtos e processos sustentáveis e 69% querem mais opções de escolha. E, 34% dos inquiridos, acreditam que o supply chain necessita de se transformar num factor de crescimento e de diferenciação competitiva.

AS LINHAS AÉREAS E OS AEROPORTOS, AS EMPRESAS TRANSPORTADORAS, LOGÍSTICAS E PRESTADORAS DE SERVIÇOS E OUTRAS EMPRESAS FAZEM PARTE DO PROCESSO QUE VIABILIZA O CRESCIMENTO ECONÓMICO GLOBAL

painel liderado por Rui Rufino, representante da APLOG (Associação Portuguesa de Logística e Transporte) abordou o tema “Logística e os Transportes como Factor de Diferenciação Estratégica”. Entre os vários pontos que estiveram em discussão destaca-se o facto

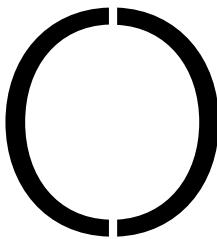
de um cenário de reconfiguração das cadeias de abastecimento na Europa poder estar a caminho.

A industrialização 4.0 com robôs avançados, automação, impressão 3D, personalização em massa ou pressão da sustentabilidade, poderão criar um novo paradigma de fabricação, em que a proximidade com o consumidor é uma prioridade. Também fábricas “menores e mais ágeis” residirão nos seus mercados domésticos, reduzindo as longas cadeias de abastecimento. Estas tendências poderão gerar uma estrutura de distribuição mais fragmentada, em que múltiplos centros produtivos movem produtos e materiais em menores quantidades e a distâncias mais curtas. «Para responder, as cadeias de abastecimento do futuro precisam evoluir para sistemas inteligentes e centrados nos clientes», sublinhou o representante da APLOG no seminário “Gestão 4.0 com Inovação e Sustentabilidade”. ●

BP

VALOR ACRESCENTADO

O NEGÓCIO DE FROTAS DA BP EM PORTUGAL TEM ASSISTIDO A UM CRESCIMENTO SUSTENTADO E CONTINUO NOS ÚLTIMOS CINCO ANOS, PRINCIPALMENTE APÓS A CRISE FINANCEIRA



ano de 2020 está a ter características muito ímpares e desafiantes a par de uma resposta positiva e resiliente das empresas e das frotas. A pandemia COVID-19 tem tido um impacto significativo no comportamento do mercado, mas as empresas não se deixaram levar simplesmente pelos acontecimentos e adoptaram estratégias de resposta de adaptação que têm permitido manter o negócio dos cartões de frota com indicadores robustos, ainda que inferiores ao ano de 2019. «Depois de uma primeira fase do ano muito positiva e em que já estávamos com crescimentos de 5% versus 2019, a partir de Março houve uma forte desaceleração que só depois de Maio se inverteu e tem vindo a melhorar mês a mês. A BP tem vindo a acompanhar este ciclo com atenção e temos sido capazes de recuperar o volume de negócio de frotas praticamente aos níveis de 2019. Muito positivo, e que a muito se deve à combinação do esforço da equipa da BP com a robustez e confiança que os nossos clientes depositam na oferta de cartões e serviços do cartão BP. Sabemos que o último trimestre do ano vai ser muito



desafiante para toda a economia e o negócio de frotas não estará imune aos efeitos que se esperam por força da pandemia. Continuamos muito atentos e a trabalhar junto dos nossos clientes para poder responder e ultrapassar com a estratégia que definimos para este período, aquelas que forem as circunstâncias que tivermos pela

frente», explica Jorge Gonçalves, responsável pelo negócio de cartões em Portugal.

O negócio de frotas hoje é uma parte muito significativa do negócio da BP em toda a Europa e em Portugal tem o mesmo nível de afirmação. A utilização de cartões de frotas e dos serviços associados têm crescido nos últimos anos e a



SOLUÇÕES

A OFERTA INTEGRADA DE SERVIÇOS DE FROTA ESTÁ A TER UMA PROCURA CRESCENTE E ESTÃO CONFIANTES DE QUE A BP ESTÁ NA LINHA DA FRENTE DA PREFERÊNCIA DOS CLIENTES



BP tem vindo a acompanhar esta dinâmica com uma oferta muito competitiva e de valor acrescentado para os seus parceiros. Por exemplo, em Portugal cresceu a rede de postos de abastecimento de 380 em 2016, para os 500 actuais, passando a assegurar uma forte cobertura nacional. Aliás, o negócio de frotas da BP em Portugal

tem assistido a um crescimento sustentado e continuo nos últimos cinco anos, principalmente após a crise financeira e que permitiu colocar a BP em Portugal numa posição muito positiva no âmbito dos países onde opera que mais têm crescido o seu negócio de frotas.

«Os pontos de diferenciação com a concorrência podem ser

» O final de 2020 terá sem dúvida muitos desafios por força da pandemia COVID-19 e nos efeitos que pode ter na economia e no comportamento das frotas

CONTINUAMOS MUITO ATENTOS E A TRABALHAR JUNTO DOS CLIENTES PARA PODER RESPONDER E ULTRAPASSAR COM A ESTRATÉGIA QUE DEFINIMOS, AQUELAS QUE FOREM AS CIRCUNSTÂNCIAS QUE TIVERMOS PELA FRENTE

de várias ordens e de acordo com o posicionamento e os clientes alvo que a BP tem no mercado. Mas destacaria a nossa oferta BP Tollbox por ter sido pioneira no mercado europeu e por oferecer aos nossos clientes um serviço integrado de combustíveis e portagens na Europa. Actualmente oferecemos perto de 20 mil postos de abastecimento e portagens em mais de oito países apenas com um identificador e com capacidades de telemática. Esta oferta integrada de serviços de frotas está a ter uma procura crescente e estamos confiantes que a BP está na linha da frente da preferência dos clientes», acrescenta o responsável pelo negócio de cartões em Portugal.

OFERTA INTEGRADA

A BP está claramente a reposicionar-se neste mercado de frotas e a estratégia assenta na criação de



uma oferta integrada de serviços de frota que terá como alvo a inovação de soluções de gestão de frota, através do desenvolvimento de ofertas para a electrificação do parque de veículos, soluções para a redução de emissões de carbono, a componente digital de serviços online e aplicações para gestores de frota e a segurança na estrada com uma rede de postos com cobertura nacional e internacional.

«A BP tollbox continua a crescer no nosso mercado e nesta fase estamos a lançar a nova geração de serviços através da oferta de telemática, que vem fortalecer

a oferta e trazer mais benefícios para os nossos clientes que circulam na Europa. Estamos a incluir mais países aos mais de oito que já podem utilizar a BP tollbox e até final do ano contamos ter uma cobertura europeia muito alargada. Para os clientes são claras vantagens, porque apenas com um dispositivo, hoje podem circular praticamente em todas as principais rotas logísticas da Europa», sublinha o responsável.

O final de 2020 terá sem dúvida muitos desafios por força da pandemia COVID-19 e nos efeitos que pode ter na economia e no

» Para 2021 os objectivos passam pelo crescimento em volumes e retorno no mercado português, redução dos níveis de "churn" dos clientes e pela aceleração da nova estratégia de posicionamento do negócio de frotas da BP com uma oferta de serviço de frotas integrado, que terá como elementos diferenciadores as ofertas Fuel&Charge para frotas mistas com veículos eléctricos, serviços de redução de emissões de carbono, nova plataforma e App de gestão de frotas, expansão da cobertura da BP tollbox e crescimento da rede de postos de abastecimento em Portugal. «O ano de 2021 será tanto ou mais desafiante que este ano, e para o qual tudo faremos para vencer!», conclui Jorge Gonçalves. ●

comportamento das frotas. De acordo com o responsável da BP, as empresas adaptaram-se às novas realidades muito rapidamente e, portanto, estão com a expectativa que apesar das esperadas dificuldades, em conjunto serão capazes de manter uma resposta adequada aos desafios e assim assegurar uma relação forte e de confiança com os clientes. «Fazendo o paralelo com os meses anteriores, sem dúvida que temos de estar muito atentos e agir rapidamente para sustentar situações de maior risco. A quebra de consumos pode voltar a ter níveis elevados e ao mesmo tempo os níveis de risco de crédito podem voltar a aumentar e se assim for é necessário estar preparado para responder e trabalhar o mais perto possível dos clientes para encontrar soluções comuns», afirma.

Para o ano de 2021 os objectivos passam pelo crescimento em volumes e retorno no mercado português, redução dos níveis de "churn" dos clientes e pela aceleração da nova estratégia de posicionamento do negócio de frotas da BP com uma oferta de serviço de frotas integrado, que terá como elementos diferenciadores as ofertas Fuel&Charge para frotas mistas com veículos eléctricos, serviços de redução de emissões de carbono, nova plataforma e App de gestão de frotas, expansão da cobertura da BP tollbox e crescimento da rede de postos de abastecimento em Portugal. «O ano de 2021 será tanto ou mais desafiante que este ano, e para o qual tudo faremos para vencer!», conclui Jorge Gonçalves. ●

Aderir ao seu cartão de frota bp é agora mais simples do que nunca



Temos a solução simples e perfeita para si que está interessado em aderir ao cartão de frota bp. Agora já pode aderir ao cartão de frota bp através do nosso site. Basta preencher o nosso formulário e todo o processo será online. Adira já ao BP Plus / BP+Aral via online, poupe o seu tempo, esqueça a burocracia e concentre-se no que é realmente importante para o seu negócio.

Visite-nos em www.frota.bp.pt e peça já o seu cartão.

Fleet Solutions



GRUPO SOUSA

O MAIOR ARMADOR PORTUGUÊS

O GRUPO SOUSA É UM GRUPO EMPRESARIAL PRIVADO PORTUGUÊS
FUNDADO EM 1985, COM SEDE NO FUNCHAL, MADEIRA



Ao longo dos últimos 35 anos, o Grupo Sousa tornou-se num dos principais operadores do sector marítimo-portuário em Portugal, sendo o único grupo empresarial português no consórcio multinacional que opera o Terminal de Cruzeiros de Lisboa. Assegura, também, o único gasoduto virtual de GNL (gás natural liquefeito) na Macaronésia – a maior operação logística do género no Atlântico.

O Grupo Sousa opera oito navios através dos Armadores GS Lines e Porto Santo Line. A GS Lines resulta de um processo de aquisições de armadores iniciado em 1990, com a compra da Empresa de Navegação Madeirense, da Boxlines em 2010, e da Portusline Containers International (PCI) em 2015.

Actualmente, a GS Lines opera sete navios – sendo quatro próprios e três afretados – com uma capacidade total de 7008 contentores, nas linhas marítimas entre Portugal Continental, Açores e Madeira, Espanha (Canárias e Algeciras), Cabo Verde (Praia, Mindelo, Sal e Boavista) e Guiné-Bissau, e, ainda, o transporte marítimo global através de Cross Trade.

A Porto Santo Line opera o ferry Lobo Marinho que assegura o transporte diário de passageiros e carga entre as ilhas da Madeira e do Porto Santo, uma concessão de serviço público sem indemnizações compensatórias e/ou subsídios, quer da Região Autónoma da Madeira quer do Estado Português.

Através da Portgus (ex Svitzer-Portugal), o Grupo Sousa opera, ainda, uma frota de 15 rebocadores nos portos de Lisboa, Setúbal e Sines. O Grupo Sousa

dispõe, também, de três agentes de navegação: PMAR Navegação, PMAR Cabo Verde e PMAR Guiné-Bissau.

Nas operações portuárias de mercadorias, o Grupo Sousa, através da OPM, operador licenciado de carga contentorizada e geral nos portos da Região Autónoma da Madeira e, em parceria, no Terminal de Santa Apolónia em Lisboa. Dispõe, também, de uma empresa de cedência de mão-de-obra portuária na Madeira, a ETP.

Em termos de logística, com operações em Portugal Continental, Regiões Autónomas dos Açores e Madeira, Cabo Verde e Guiné-Bissau, dispõe de serviços regulares de transporte, consolidação e desconsolidação de contentores, armazenagem de produtos secos, congelados e refrigerados, gestão de stocks e picking.

O Grupo Sousa dispõe e opera terminais logísticos da Logislink nos Açores, Alverca, Madeira e Matosinhos que se estendem em 60.000 m². Recentemente a Logislink viu aprovada a construção de um terminal em Ponta Delgada, Açores, numa área adicional de 30.000 m². A oferta de serviços do Grupo Sousa, engloba ainda, os

transitários Logislink e Marmod, a empresa de manutenção Metal Lobos e a Opertrans, dedicada ao transporte terrestre de mercadorias.

Na área da Energia, o Grupo Sousa opera, desde 2014, um gasoduto virtual de GNL entre o Terminal de Gás Natural em Sines (operado pela REN) e a cidade do Funchal, através da Gáslink, com mais de 9500 operações realizadas em parceria com a Galp, sendo a Gáslink responsável pela cadeia logística e operação da Unidade Autónoma de Gás Natural na Madeira. Através da Windmad o Grupo Sousa opera três aerogeradores com uma capacidade instalada 2,550 MW.

Na área do Turismo, o Grupo Sousa opera na ilha do Porto Santo com três hotéis (Torre Praia, Luamar e Praia Dourada), dois restaurantes (Salinas e Ponta da Calheta), uma pizzaria (Pizza N'Areia) e um bar de praia (O Corsário).

Em 2019 as contas consolidadas do Grupo Sousa (IFRS) exibiam de facturação 169 M€, capital próprio 233 M€ e activo 271 M€. O Grupo Sousa conta actualmente com 715 colaboradores nos Açores, Cabo Verde, Guiné-Bissau, Lisboa, Madeira, Porto, e tripulações dos navios próprios. ●



TRANSPORTES MARÍTIMOS | OPERAÇÕES PORTUÁRIAS | LOGÍSTICA | ENERGIA | TURISMO

