

SUPPLY CHAIN • PROCUREMENT

INTRALÓGISTICA • TRANSPORTES • DIGITALIZAÇÃO • LIDERANÇA

LOGÍSTICA MODERNA

BIMESTRAL • #178, JAN-FEV 21
4,50 EUROS (IVA INCLUIDO)

WWW.LOGISTICAMODERNA.COM



Oferecemos
qualidade em
tudo o que
fazemos 

SUPPLY CHAIN

BALANÇO 2020 - EXPECTATIVAS 2021

**CRISE COVID-19 E POS-BREXIT: DESAFIOS
E OPORTUNIDADES DA NOVA REALIDADE**

SUPPLY CHAIN

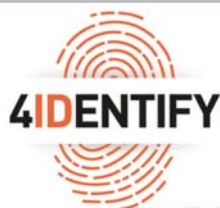
ROMAN STIFTNER, ELA
«É PRECISO CONSOLIDAR A
RESILIÊNCIA E A SUSTENTABILIDADE
DAS CADEIAS DE ABASTECIMENTO»

SUPPLY CHAIN

**FIBRA ÓPTICA COM TECNOLOGIA
ELLALINK LIGA EUROPA E AMÉRICA
LATINA ATRAVÉS DO PRIMEIRO
CABO SUBMARINO**

SUPPLY CHAIN

**A APOSTA NAS EMBALAGENS
SUSTENTÁVEIS**
«NA HENKEL FOCAMOS NUMA
ECONOMIA CIRCULAR»



MAIOR LOJA DE PRODUTOS DE IDENTIFICAÇÃO



info@4identify.com

www.4identify.com

**MAIS DE 40 MIL ARTIGOS
AO SEU DISPOR**





SUPPLY CHAIN

BALANÇO 2020 - EXPECTATIVAS 2021

CRISE COVID-19 E PÓS-BREXIT: DESAFIOS E OPORTUNIDADES DA NOVA REALIDADE

Lockdowns, disrupções, atrasos no fornecimento de matérias-primas, escassez de recursos humanos, limitações dos transportes e a grande pressão do transporte marítimo, são muitos dos desafios com que as cadeias de abastecimento se têm deparado no último ano. A par da crise pandémica juntou-se, a partir de 1 de Janeiro, a entrada em vigor do acordo pós-Brexit que trouxe vários constrangimentos às exportações e importações, com excesso de burocracia, aumento de custos, atrasos nas alfândegas, etc. Parece a tempestade perfeita. Mas de que forma é que estas adversidades têm impactado a actividade das empresas nacionais e como é que estas se têm adaptado aos novos tempos? Quais os impactos sentidos por estes players, as adaptações feitas, o crescimento de novas plataformas e as mudanças em execução? A Globalização foi testada como nunca até agora, o que irá mudar? A Logística Moderna falou com algumas empresas e associações de diversos sectores e pretende dar uma perspectiva do que está a ser feito.



ADÃO FERREIRA, SECRETÁRIO-GERAL DA AFIA (ASSOCIAÇÃO DE FABRICANTES PARA A INDÚSTRIA AUTOMÓVEL)

As empresas da indústria de componentes para automóveis têm, mais uma vez, um desafio de uma grande dimensão. Para além de terem de enfrentar o dia-a-dia caótico protagonizado pela crise pandémica, terão de enfrentar as alterações que se apresentam no mercado automóvel e consequentemente as reações que os construtores irão promover. É este o desafio que têm de encarar, as empresas têm de responder às dificuldades deste novo quotidiano, da queda do mercado, do redimensionamento da capacidade produtiva, da manutenção dos postos de trabalho, de cumprirem as responsabilidades económicas e sociais, de consolidarem os investimentos em curso e ao mesmo tempo orientarem-se para um futuro que exigirá mais investimento para se poderem adaptar e responder a uma nova competição, que exigirá conquistar um lugar na pole position. O que está em causa não são acréscimos de capacidade ou modernização de equipamentos, mas o incremento de soluções tecnológicas e de processos de gestão necessários a manter a capacidade competitiva numa nova dimensão. Esta conjuntura representa uma ameaça para as empresas fabricantes de componentes para a indústria automóvel, porque exige meios financeiros substanciais, reforço de competências, uma forte ligação às instituições tecnológicas que produzem saber e às instituições de ensino superior.

CUSTOS LOGÍSTICOS AFECTAM A COMPETITIVIDADE

Os custos logísticos são um factor de competitividade crítico para a concorrência internacional. Em Portugal os custos logísticos são maioritariamente mais elevados do que noutros países nossos concorrentes, acentuando o efeito de Portugal como país limítrofe e por isso afectando a competitividade e atractividade das nossas empresas e produtos. Pelo que a escassez de contentores está a encarecer o custo do transporte.

No que se refere ao transporte, segundo a publicação do INE no grupo “Material de Transporte” o modo rodoviário concentrou 53,5% do total da tonelagem exportada, o modo marítimo 41,5%, a via ferroviária 3% e a aérea 0,2%. Em termos das importações, o modo rodoviário concentrou 64,8% do total da tonelagem, o marítimo 19,0%, o ferroviário 1% e o aéreo 0,1%.

Os dados das “Estatísticas dos Transportes e Comunicações - 2019” do INE (Novembro 2020) mostram que das cerca de 480 mil toneladas de “Material de Transporte” 72% de mercadorias foram carregadas no porto de Setúbal, 16% em Leixões e 8% em Lisboa. No que se refere às mercadorias descarregadas de “Material de transporte” o porto de Setúbal foi responsável por 52%, 28% Leixões, sendo que em Sines foram descarregadas 3%. Sobre problemas de abastecimento, verificam-se problemas na cadeia de abastecimento de semicondutores para a indústria automóvel. Segundo a consultora IHS Markit, a produção de aproximadamente 1 milhão de veículos vai ser atrasada no primeiro trimestre de 2021 devido à falta de semicondutores.

BREXIT E A NOVA DINÂMICA

A produção automóvel no Reino Unido desde 2016, ano em que foi aprovado o Brexit, tem vindo a diminuir anualmente, passou dos 1,8 milhões em 2016 para menos de 1,4 milhões em 2019, ou seja, uma quebra de 435 mil veículos produzidos. Para se ter uma noção do que significa esta diminuição: ela é superior à produção de Portugal no ano de 2019, altura em que foram fabricados 346 mil veículos automóveis (record absoluto).

No ano passado saíram das fábricas inglesas 987 mil veículos automóveis, menos -28,5% face a 2019.

Em termos das exportações de Portugal para o Reino Unido, a quota passou dos 11,8% em 2016 para os 6,9% em 2020, uma descida de

quase 5 pontos percentuais.

Ainda assim o Reino Unido continua a ser um mercado importante para os componentes automóveis fabricados em Portugal. É o 4º país parceiro comercial da indústria de componentes automóveis portuguesa.

Para 2021, apesar da incerteza espera-se que haja uma recuperação na actividade, sem, no entanto, atingir os níveis pré-Covid.

As empresas de componentes automóveis que operam em Portugal tiveram um desempenho assinalável, durante a última década, porque conseguiram reconhecimento, junto dos clientes, e crescer mais do que o mercado na Europa, visível nos números que indicam um crescimento de 7% em média ao ano, o que é claramente uma afirmação de competitividade e resiliência.

EXPORTAÇÕES DA INDÚSTRIA DE COMPONENTES PARA AUTOMÓVEIS

As vendas ao exterior da indústria de componentes para automóveis totalizaram 8,6 mil milhões de euros no ano de 2020. A actividade foi condicionada pela crise provocada pela Covid-19 o que originou uma descida de -10,8% face a 2019, interrompendo assim uma série de 7 anos de subidas constantes nas exportações.

Depois da forte queda de -25,7% verificada no 1º semestre de 2020, as exportações subiram sempre nos seis meses seguintes, terminando o segundo semestre com um aumento de +5,3% face ao período homólogo de 2019. A Europa consome 90,9% dos componentes automóveis fabricados em Portugal, a América 5,2%, Ásia 2% e África & Médio Oriente os restantes 1,9%.

Os principais clientes continuam a ser Espanha (com uma quota de 30%), Alemanha (21,2%), França (11,8%) e o Reino Unido (6,9%). No conjunto estes quatro países concentram 69,9% das exportações.

Esta indústria é altamente exportadora com as vendas directas ao exterior a representarem

mais de 80% do volume de negócios (10,4 mil milhões de euros). As suas exportações são responsáveis por 16% das exportações nacionais de bens transaccionáveis. Por cada 100 euros de mercadorias exportadas por Portugal, 16 euros referem-se a componentes automóveis.

Para 2021, apesar da incerteza espera-se que haja uma recuperação na actividade, sem, no entanto, atingir os níveis pré-Covid.

As empresas de componentes automóveis que operam em Portugal tiveram um desempenho assinalável, durante a última década, porque

conseguiram reconhecimento, junto dos clientes, e crescer mais do que o mercado na Europa, visível nos números que indicam um crescimento de 7% em média ao ano, o que é claramente uma afirmação de competitividade e resiliência. ■



PETER DAWSON, PRESIDENTE DO GRUPO GARLAND

O surgimento da pandemia em Portugal, em Março do ano passado, obrigou-nos a reagir rápido, no sentido de manter a satisfação de clientes e parceiros, apesar do contexto adverso, que, no seu decurso, foi alterando as necessidades do mercado. Adaptarmo-nos para rapidamente respondermos a essas necessidades em constante mutação foi a nossa estratégia.

No início da pandemia, a administração reunia duas vezes por semana para avaliar a situação e a grande maioria dos colaboradores dos nossos serviços administrativos foram de um dia para o outro colocados em teletrabalho. Para tal, tivemos de criar-lhes as condições necessárias para continuarem o seu trabalho sem que os nossos clientes ou parceiros vissem o serviço de qualidade que lhes é prestado ser afectado. Também nos nossos centros logísticos tivemos de implementar medidas de segurança rigorosas em linha com as directrizes da Direcção-Geral da Saúde para proteger a saúde de todos e, ao mesmo tempo, não deixar que a operação fosse afectada.

Nessa altura, preparámo-nos para uma diminuição significativa da actividade e resultados negativos. No entanto, conseguimos contornar as condicionantes que a crise sanitária e económica nos coloca, e alcançar uma performance próxima da que tínhamos perspectivado para 2020. Conseguimo-lo, tomando fortes medidas de contenção de custos e inovando na gestão sob novas condições. Foi ainda determinante a colaboração dos nossos funcionários que têm feito tudo para manter o contacto com os clientes e parceiros e a qualidade dos nossos serviços.

E-COMMERCE E INDÚSTRIAS EM CRESCIMENTO BENEFICIAM ACTIVIDADE

Os confinamentos e consequentes encerramentos de espaços comerciais têm obviamente afectado o nosso negócio. No entanto, com a flexibilização que conseguimos criar, temos conseguido mais ou menos compensar essa diminuição com um incremento do e-commerce e do transporte e logística de produtos sanitários, farmacêuticos, hospitalares, e das indústrias em crescimento como são os casos das bicicletas e produtos alimentares. As dificuldades têm-se verificado essencialmente na logística de matéria-prima e componentes para abastecer a indústria. Indústria, essa, que nunca se preocupou em ter mercados alternativos para abastecer as suas cadeias e que agora se estão a deparar com falta de stock de matérias-primas para manter as suas linhas de produção. O transporte marítimo vê-se, neste momento, com dificuldades em dar resposta ao aumento da procura, que sucede um período em que a falta de encomendas conduziu à redução de linhas. O aumento da procura tem vindo a originar um aumento exponencial dos fretes. De salientar, que o aumento dos fretes que se tem verificado não se deve apenas à falta de contentores, que, no entanto, contribuiu para esta situação. A rotatividade do equipamento teve um bloqueio a meio do ano passado devido à grande quantidade de empresas que encerraram com o confinamento em certas áreas do mundo, provocando atrasos no retorno do equipamento aos países de origem. Fala-se, por exemplo, em milhões de contentores parados cheios de carga no interior de

USA. Esse atraso que pode ter sido de cerca de 2 a 3 meses, teve como consequência a rotatividade do mesmo.

2021: «NÃO SE PODE SER TOTALMENTE OPTIMISTA»

A assinatura do acordo entre o Reino Unido e a União Europeia no último momento levou a que ninguém se pudesse preparar devidamente, nem importadores, nem exportadores, nem mesmo os governos. Por isso, as primeiras duas semanas do ano foram difíceis, com muitos atrasos. Entretanto, conseguimos montar um sistema de recolha, transporte, entrega e despacho em Portugal e Inglaterra que vai facilitar o movimento de produtos entre os dois países. Esperamos, deste modo, mitigar as dificuldades.

O mercado britânico continua a ser muito importante para a Garland, embora tenhamos operações em todo o mundo, com uma actividade geográfica diversificada.

Em relação a 2021, nunca se pode ser totalmente optimista numa situação de crise como a que vivemos e sobre a qual reside tanta incerteza. Acredito, contudo, que Portugal se afirme como um país cada vez mais importante na produção de muitos produtos de consumo e alimentos que são precisos na Europa e no mundo, o que poderá contribuir para equilibrar a nossa balança comercial. É claro que a pandemia de Covid-19 está a afectar profundamente o sector do turismo e da restauração, bem como o comércio, mas os portugueses são resilientes e adaptar-se-ão criando negócios para responder às necessidades do mercado mundial em que a Garland opera. ■



JOAQUIM CANDEIAS, DIRECTOR-GERAL BILSTEIN GROUP

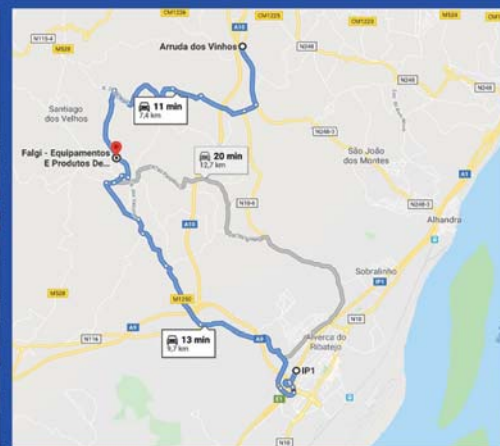
A incerteza e a instabilidade que atingiu o nosso negócio trouxe-nos desafios ainda maiores do que os assinalados anteriormente, o que nos obrigou a reajustes a nível logístico e não só. Naturalmente introduzimos uma flexibilidade ainda maior a todas as tarefas e acções ligadas à nossa área logística. Por segurança foram criados turnos distintos de modo a reduzir o número de pessoas em simultâneo no nosso armazém, fazendo que se tenham sentido quebras ao nível da performance. Contudo, e através de um processo organizado de antecipação, decidimos compensar essas quebras com a adopção de melhores métodos e também um nível superior de

organização assim como aumento do número de colaboradores na equipa. Além disso veio obrigar-nos a fortalecer o sentimento de união e de resistência, reflectindo-se em todas as acções e tarefas diárias. A implementação do teletrabalho tornou-se algo prioritário para nós e que representa, em si mesmo, uma aprendizagem para todos. Do ponto de vista do fornecimento de matéria-prima surgiram alguns atrasos inicialmente, mas os mesmos foram contornados após a surpresa inicial perante a pandemia. Felizmente, e graças à capacidade de planeamento elevada que desenvolvemos a nível de stocks, por exemplo, não detectamos efeitos prejudi-

ciais para a nossa cadeia de distribuição. Ou seja, o bilstein group já tinha vindo a fazer um investimento ao nível de stocks antes da pandemia, fazendo com que nos posicionássemos de forma particular e vantajosa até ao momento. Como é óbvio, isso não quer dizer que o grupo não tenha feito ajustes imediatos e ágeis de forma bastante rápida, de modo a minimizar problemas relacionados com os transportes internacionais e o consequente aumento dos custos das matérias-primas, de forma a minimizar o impacto nos diferentes mercados onde opera. Relativamente a constrangimentos no transporte marítimo, este apenas se aplica a clientes

VENDE-SE ARMAZÉM COM 2.500 M² (À ENTRADA DE LISBOA)

Pé-direito máximo de 8,5 m. 11.000 m² de terreno. 200 m² de área administrativa, devidamente equipada. PDM permite a construção e a área coberta pode atingir um mínimo de 6.600 m². PT da EDP a 50m.



Duas modalidades de venda possível:

- Terreno, armazém logístico (com licença de utilização industrial) e escritórios. O armazém está equipado de racks (capacidade para 3.000 europaletes), empilhadores e demais meios mecânicos.
- A empresa proprietária do imóvel, que possui alvará de transportes Nacionais e Internacionais. (Preço sob Consulta)

Localização

GPS: 38°56'24.6"N 9°05'38.2"W

Morada:

Zona Industrial de A do Mourão
A do Mourão - Santiago dos Velhos

Bons acessos à A1, A9, A10 e A8

- 9,7 km da A1 nó de Alverca
- 7,4 km da A10 nó Arruda dos Vinhos
- A 25 minutos do Aeroporto Humberto Delgado / Portela / Lisboa

Mais informações: 933 530 720

nos PALOPs, no entanto, é gerido directamente por eles pelo que não nos encontramos directamente envolvidos neste processo.

BREXIT: BUROCRACIA E AUMENTO DE TAXAS ALFANDEGÁRIAS

Actualmente, o bilstein group em Portugal não faz exportação para o Reino Unido, fazendo sim importação de uma plataforma de uma das marcas do grupo – Blue Print – e isso tem trazido im-

pacto no período pós-Brexit. Novamente, e por esta ser uma situação há muito anunciada e, de certa forma, prevista, tomámos várias precauções nomeadamente tendo em conta acções que pudéssemos tomar e implementar previamente de modo a reduzir o impacto de futuros transtornos resultantes do Brexit. Apesar deste planeamento ser sempre vantajoso para nós, uma vez que nos coloca também mais alerta e mais preparados, temos sentido o aumento dos procedimentos burocráticos e também o incremento nas

taxas alfandegárias, o que prejudica a nossa capacidade de resposta. No entanto, esta é uma situação que temos vindo a contornar e à qual nos temos vindo a adaptar da melhor forma.

O aftermarket sofreu uma quebra de faturação superior a 10% em 2020 em relação a 2019, apesar da nossa empresa ter ficado quase em linha com o ano transacto. Para 2021 prevê-se uma desaceleração no primeiro trimestre, e uma recuperação nos restantes três, conseguindo possivelmente valores ligeiramente acima de 2019. ■



BRUNO AIRES, MANAGER PORTUGAL TAP AIR CARGO

Os voos de passageiros não poderem operar é verdadeiramente um problema. Os nossos voos de passageiros, principalmente os de longo curso têm capacidade para carga, cerca de 100M3, 30T, no entanto quando os voos de passageiros não podem operar, a TAP Air Cargo contorna o problema realizando esses mesmos aviões apenas com carga. Transformamos também três aviões A332 em cargueiros, isto é, retiramos as cadeiras da cabine para poder transportar praticamente o dobro da carga, ainda que, com algumas limitações no que diz respeito ao tipo de carga que pode ser carregada na cabine. Estes A332 têm feito essencialmente voos de longo curso, USA, Brasil, África, no entanto também já realizamos alguns para a Europa, queremos dar sempre a melhor solução para os nossos clientes, especialmente nesta altura difícil.

Infelizmente a pandemia veio para durar e provocou mais este confinamento que nos prejudica gravemente a todos.

A TAP desde Junho de 2020 foi retomando a sua operação gradualmente para a maioria dos destinos, mas com menos frequências, esta situação beneficiou a nossa área de negócio, pois conseguimos ser mais competitivos e conseguimos tirar proveito de todos os voos de passageiros, portanto adicionamos à nossa rede de “cargo only’s” a network TAP. Infelizmente o início de 2021 foi interrompido por este novo confinamento e obrigou a que a TAP parasse cerca de 90% da operação, obviamente que é uma situação delicada, porém na TAP Air Cargo e aproveitando o trabalho que já tinha sido desenvolvido em Março/Abril de 2020, fomos mais rápidos a contornar esta situação e

conseguimos minimizar este impacto negativo aumentando a nossa rede de Cargo Onlys.

Estamos neste momento a operar cerca de 27 por semana, nomeadamente, LAD, REC, CNF, BSB, GRU, GIG, FOR, CCS, BOG, EWR, MIA, ORD, LHR, FRA. Felizmente a procura por carga aérea continua, seja por EPIs, vacinas, produtos perecíveis, medicamentos, e-commerce ou carga geral, e nós na TAP Air Cargo temos-nos posicionado de forma a responder de forma eficiente ao que o mercado necessita.

Actualmente transportamos mais carga geral, perecíveis, e-commerce, automotive, correio, medicamentos (inclusive vacinas).

UK: «NÃO TEMOS DIFICULDADE NO TRANSPORTE AÉREO PARA ESTE DESTINO»

Com a suspensão de voos de passageiros para o Reino Unido logo no início do ano, quase não tivemos tempo para sentir dificuldades ou de nos apercebermos de grandes mudanças, o transporte aéreo é rápido e o seu desalfandegamento desde que toda a documentação esteja de acordo também o é. Entretanto e para fazer face ao aumento de procura para o Reino Unido colocámos há precisamente uma semana, um voo semanal em A339, portanto 100M3 cerca de 35T disponíveis ao mercado. Este avião vai fazer a ligação da carga que trazemos do Brasil e dos USA para UK, mas está também ao dispor do mercado português por preços bastante competitivos. Devo dizer que esta experiência não nos trouxe qualquer feedback negativo, portanto não tenho dúvidas que a preferência pelo transporte aéreo para este destino tem

tendência a aumentar. À semelhança de outros países terceiros, não vemos qualquer dificuldade no transporte aéreo para este destino, acredito que este constrangimento seja sentido essencialmente pelos exportadores, pois obriga a uma mudança relativamente ao que estava implementado, mas no que diz respeito ao transporte aéreo, como referi, parece-me um processo simples.

Alguns sectores como os fabricantes de automóveis britânicos estão a transportar componentes por avião da União Europeia para evitar complicações nas fronteiras causadas pelo Brexit. Sem dúvida que esta é uma oportunidade, e se estes fabricantes o estão a fazer é porque além da rapidez deste meio de transporte, todo o processo tem vantagens, como tal, não tenho grandes dúvidas que teremos uma evolução gradual positiva na quantidade de carga a transportar por aéreo para este destino. A TAP Air Cargo tem transportado um número interessante de carga automotive para outros destinos e claro, queremos crescer neste vertical para o Reino Unido, até porque actualmente podemos ser competitivos na cotação de Charters De e para Este destino em vários tipos de equipamento.

TAP AIR CARGO EXPANDE REDE DE VOOS

A TAP Air Cargo tem previsto expandir a sua rede de voos. Já em 2020 voltou a destinos que no passado a TAP já tinha ido, como por exemplo, CCS e BOG, mas temos no horizonte para 2021, outros, por exemplo, MEX, LIM, UIO, JNB, PVG, e alguns países no Norte de África, até porque estamos a converter um avião A321 em cargueiro, que

terá capacidade para cerca de 18T, 80M3 para que possa operar destinos de médio curso, como por exemplo, Ilhas (Cabo Verde, Regiões Autónomas, Bissau, TMS e qualquer destino na Europa. Além dos destinos referidos estamos sempre disponí-

veis para realizar outros destinos caso exista a necessidade no mercado.

Em 2021 sabemos que ainda teremos de lidar com a pandemia e com as consequências desta durante algum tempo, portanto o nosso desafio continuará

a ser desenvolver e criar projectos que sejam sustentáveis para a TAP, que obviamente terão de ir ao encontro daquilo que o mercado procure. Apesar de todas as dificuldades, acreditamos que em 2021 superaremos o ano de 2020. ■



MICO MINEIRO, ADMINISTRADOR TWINTEX, DÉBORA OLIVEIRA, LOGISTICS DEPT. TWINTEX E ANDRÉ LOUREIRO, PURCHASE OFFICE TWINTEX

Nos últimos 12 meses o sector têxtil tem sido exposto a diferentes realidades e desafios que culminam numa nova conclusão: além de resiliente este sector é ultra flexível.

Até Março do ano passado o sector vinha a manter um volume estável, depois do record absoluto que foi 2018 em exportações. No entanto ao viver os primeiros lockdowns e com o comércio a parar a nível mundial, o sector têxtil viu a sua demanda altamente enfraquecida. A este facto não foi também alheio as restrições às viagens internacionais.

É aqui que surge a flexibilidade. Fábricas grandes e pequenas tiveram a arte de se adaptar para produzir todo o tipo de EPI's, e dessa forma encontrar uma alternativa de navegar nestas águas turbulentas até ao final do Verão. Têm sido momentos duros, sobretudo porque as novas estirpes do vírus, levam a confinamentos pelo Mundo inteiro, e infelizmente as baixas na nossa indústria serão inúmeras. Urge um apoio estatal à dimensão desta indústria que emprega mais de 100.000 portugueses.

Felizmente este ano, e porque somos optimistas por natureza, acreditamos que haja um abrandamento da queda e quem sabe criação de alguma estabilidade que permita um crescimento sustentado a partir dos próximos anos.

CENTRO LOGÍSTICO PROMOVEU CULTURA DE ADAPTAÇÃO

O maior desafio na área da expedição foi a escassez de recursos humanos que tem sido uma constante durante a pandemia seja por infecção ou por isolamento preventivo, rotineiramente houve ausências que afectaram significativamente a capacidade de expedição da Twintex.

A fase inicial da pandemia revelou ainda falta de capacidade de resposta dos transportadores para

assegurar os prazos contratados, o que implicou alguns atrasos nas entregas do produto acabado. Gradualmente, esse problema acabou por se tornar residual com a adaptação que se foi verificando nos transportadores como reacção à nova realidade.

O nosso Centro Logístico desde o primeiro momento promoveu uma cultura de adaptação proactiva à nova realidade, e a cada dia ajustava-se às circunstâncias específicas, procurando soluções únicas para situações únicas. Paralelamente, estamos e desenvolver projectos que nos permitirão ter mais autonomia na área de transporte e logística - e por sua vez, menos expostos às incertezas dos parceiros.

FOI PRECISO SUPERAR DESAFIOS

Em tempos de pandemia, a Twintex sentiu-se obrigada a contornar vários obstáculos no que diz respeito ao abastecimento de matéria-prima. Habitados a tempos modernos, em que com um simples clique de um rato do computador confirmamos e recebemos uma encomenda, tudo se tornou completamente diferente e "inadequado".

Assim sendo, a Twintex remodelou-se e conseguiu quase sempre dar a volta à situação. Foi necessário criar estratégias, muitas delas praticamente impensáveis nos tempos de hoje:

- Aumentar o contato com os fornecedores no que diz respeito à pressão feita para diminuir os lead times da produção dos artigos, de forma a que não tivéssemos problemas com os transportes. Pois nestes tempos de pandemia, são imensamente demorados.

- Melhorar e aumentar o contacto com os transportadores de forma a conseguir agilizar datas de entrega. Como por exemplo, ir ao encontro de estafetas da transportadora com um veículo da

Twintex.

- Em caso de impossibilidades de cumprir com datas de entrega, tendo em conta a dificuldade do transporte da mesma é necessário o contacto com o cliente de forma a adiar a entrega da encomenda já confeccionada;

- Por vezes, a Twintex é obrigada a dar uso dos seus veículos e recolher encomendas a nível nacional, de forma a conseguir ter os artigos necessários para a produção a tempo e horas;

- Em muitos casos, tentar encontrar alternativas de artigos em Portugal, que vinham do exterior do país. Tarefa que por vezes se torna difícil devido à exigência dos nossos clientes.

Apesar de tudo, são tempos que nos tornam mais fortes e nos permitem melhorar a nossa capacidade de superar desafios.

BREXIT: É PRECISO ANTECIPAR PARA EVITAR CONSTRANGIMENTOS

O Reino Unido é um destino relevante para a Twintex, pelo que estamos cientes dos desafios e procuramos perceber com rigor o que essa mudança envolve na prática para cada cliente. O objectivo é anteciparmo-nos para que a perda de tempo e os constrangimentos para o cliente sejam minimizados.

Numa óptica de sermos parte da solução, estamos a propor que matéria-prima que até agora era reunida no Reino Unido, depois redistribuída pelos fabricantes na Europa, para depois regressar, possa ser reunida no nosso Centro Logístico e sermos nós a prestar esse serviço ao cliente. Esta solução reduz despesas e procedimentos alfandegários e é uma forma de fidelizarmos o cliente com soluções adequadas a cada caso.

Ter uma cultura interna de constante procura de soluções, flexibilidade e de adaptação diária, traz-nos a confiança e satisfação do cliente. ■