




Indústria, retalho e restauração e hotelaria. Não há quem possa prescindir, presentemente, dos serviços dos operadores de logística de frio, atividade onerosa do ponto de vista de "stockagem" e movimentação de carga a temperatura controladas desde a receção à entrega e que tem vindo a ganhar crescente importância no normal desenrolar da atividade económica. Sobretudo, com o maior fluxo de movimentação de volumes trazido pela crise económica e muito dinamizado pela atividade promocional.



TEXTO
Bruno Farias
FOTOS
D. R.

Atividade promocional dinamiza logística de frio

 Serviço, essencialmente, de "outsourcing", é no adjudicar fora de casa que estão os verdadeiros ganhos de competitividade para as muitas empresas que solicitam de forma regular, ou mesmo contínua, os serviços de empresas como a STEF, a UNIVEG e da Frissul/Frigomato, entre outras. "A STEF presta serviços a industriais, retalhistas e cadeias de restauração. A gama de serviços está particularmente

assente em soluções de massificação e consolidação de volumes, atuando como polo agregador, conferindo eficiência aos modelos logísticos: atividades de logística integrada multitemperatura (refrigerado, congelado, ambiente) com stock ou em fluxo tenso. Acresce a possibilidade de incorporar áreas mais complexas como a gestão do aprovisionamento; operações de transporte nacional em carga partilhada ou carga dedicada de fluxos de produtos



alimentares numa total cobertura dos canais de comercialização; transporte internacional de e para o resto da Europa (fracionado ou completo)", introduz Luís Silva, diretor comercial da STEF.

Forma sintética de resumir uma miríade de operações, mais ou menos, complexas mas que sem as quais a competitividade, como o conceito é hoje interpretado, de algumas marcas/insígnias que solicitam os serviços destes profissionais seria bem diferente. Não só pela natureza da operação em si, como pelo número elevado de operações registadas, assim como pelo esforço exigido a todos aqueles que trabalham a temperaturas negativas, assegurando a continuidade das temperaturas controladas em cada etapa do processo.

Negócio que pode ser mais lato, ou específico, como no caso da UNIVÉG Logistics Portugal, que oferece um serviço de logística e transporte muito abrangente e completo mas, acima de tudo, especializado na logística e transporte de produtos alimentares perecíveis. "A gestão de operações com fluxos tenso num contexto de peso variável, multitemperatura, multicliente e multifluxo é a nossa especialidade. Em termos de temperatura, conseguimos cobrir todos os intervalos indicados para produtos alimentares, desde -25°C a +18°C e ambiente. Trabalhamos com produtos tão diversos como pescado fresco, bacalhau seco, frutas e verduras, charcutaria, carnes frescas, laticínios, produtos ultracongelados, produtos secos, etc. Além dos serviços normais de armazém, como sejam a receção, armazenagem, preparação de encomendas [em fluxo tenso (PBL) ou a partir de stock (PBS)] e expedição, realizamos ainda diversos serviços de valor acrescentado, como sejam a lavagem e reembalamento de pescado fresco, pesagem e etiquetagem, tradução de etiquetas, entre outros", explica Vítor Figueiredo, Country Manager da UNIVÉG Logistics Portugal.

Serviços dos quais a indústria, o retalho e a restauração não podem, já, passar sem, ao juntar-se à garantia de temperatura controlada a rastreabilidade tão necessária neste tipo de atividade.

Picos

Mas, claro está, trata-se de um negócio, ainda, com picos sazonais, não obstante a dinâmica que as promoções constantes, independentemente do modo como são aplicadas e geridas pelas insígnias, assim como a redução de stocks vieram trazer a este



sector de atividade. É que a crise económica tirou camiões das estradas, operadores de transitários que encerraram portas, o combustível com valores de venda por litro ao nível da Europa endinheirada. Dificuldades acrescidas para quem tem que garantir entregas, independentemente da hora, dia ou local. "Há naturalmente picos sazonais ligados ao consumo. Por outro lado, a redução dos níveis de inventário ao longo da cadeia de abastecimento alimentar tem contribuído para acentuar flutuações de volumes. Esta realidade torna mais crítica a capacidade de gestão da procura: o operador logístico desempenha aqui também



um papel de relevo pela experiência, escala e complementaridade das suas operações;

explica o responsável da STEF. Uma ideia defendida por António Almeida, administrador da Frissul/Frigomato. "Na logística do frio há sempre alguns picos de atividade numa perspetiva anual e, de uma forma simplista, há gamas de produtos associados a épocas de consumo, tais como o verão e os gelados, a Páscoa e a pastelaria, o Natal e a pastelaria e as festas de fim de ano e os mariscos. Numa análise mensal, também se observam acréscimos de volume maioritariamente nos finais dos meses, que decorrem da política de vendas de alguns clientes. No entanto, a diversidade de clientes e respetivos produtos, com diferentes épocas de produção e consumo, contribuem para a redução dos picos sazonais, por exemplo o decréscimo da atividade dos gelados no final do verão é compensado com as campanhas dos legumes congelados". O que, por outro lado, e a par das dificuldades

significativo da energia elétrica e do diesel fez com que as empresas se apercebessem rapidamente

Os volumes transacionados, os reduzidos tempos de trânsito e as preocupações com o nível de serviço, rastreabilidade e segurança alimentar tornam os meios tecnológicos indispensáveis à realização de uma operação logística

das grandes vantagens oferecidas pelo outsourcing logístico e o passassem a utilizar como um fator de competitividade", considera Vítor Figueiredo. O responsável da UNIVEG acrescenta que "o outsourcing logístico, para além de deixar a gestão das operações para as empresas especializadas e com maior massa crítica e "know-how", transforma custos fixos em variáveis e permite libertar capitais para serem investidos no "core business" da empresa em vez de ativos de suporte. Este aspeto assume especial importância num momento de crescentes dificuldades no acesso ao crédito bancário. É, assim, de esperar que os rácios de externalização da operação logística em Portugal se venham a aproximar cada vez mais da média europeia".

Tendência que tem vindo a ser mais visível na agroindústria. Neste sector, e por se tratar de produtos de primeira necessidade, as quantidades transacionadas não tiveram uma

diminuição tão abrupta como noutros. No entanto, a forte pressão para a descida de preços fez com que as empresas tivessem de repensar algumas das suas estratégias, nomeadamente em termos de organização da operação logística, com a necessidade de exportar a ser um dimensão adicional que serviu para aproximar as empresas dos operadores logísticos.

Não só pelos evidentes ganhos de eficiência, através da combinação entre economias de escala e economias de especialização, como pela necessidade de rastreabilidade de todas as atividades que constituem o processo logístico. Hoje em dia, os volumes transacionados, os reduzidos tempos de trânsito e as crescentes preocupações com o nível de serviço, rastreabilidade e segurança alimentar tornam os meios tecnológicos de ponta indispensáveis à realização de uma operação logística. "De forma alguma se pode pensar neste negócio sem recorrer à tecnologia, pois é imprescindível para responder às necessidades dos clientes e às exigências regulamentares, nomeadamente gestão de stocks (lotes e validades), preparação das encomendas, cumprimento dos prazos de entrega, comunicação de incidências, legislação alimentar, regime de bens em circulação, etc. Nesta área destacamos os desenvolvimentos efetuados ao nível dos programas de gestão informática do armazém e do serviço de transporte, assim como ao nível das comunicações/transfêrencias de dados com os clientes", conclui Afonso Almeida.

Rigor e exigência do serviço prestado, com a crise económica, a opção por produtos de menor preço unitário e o aumento do consumo dos congelados – em linha com o aumento exponencial das promoções e com a maior flutuação de volumes – a trazerem uma maior dinâmica a um sector que contribui, de forma ativa, para ganhos de competitividade de todos os agentes económicos envolvidos nesta cadeia de valor. ●



acima expostas tem permitido a sustentabilidade do negócio, com os operadores a reconhecerem a elevada ocupação dos seus armazéns – a Frissul/Frigomato tem, por exemplo, um ambicioso plano de expansão da sua capacidade instalada –, derivado da subcontratação de serviços logísticos que tem, efetivamente, aportado poupanças e flexibilidade acrescida aos agentes, na resposta às alterações do mercado e a uma procura com maior imprevisibilidade. Percurso que foi traçado pelo reconhecimento progressivo da mais-valia de uma operação logística feita por especialistas, num conhecimento das vantagens de custo e qualidade, com a externalização, nomeadamente a nível dos transportes, e que se vem a refletir na continuidade das operações de armazém, como, por exemplo, gestão de stocks com preparação de encomendas. Ainda assim, e não obstante esta realidade crescente, "Portugal apresenta um dos menores níveis de outsourcing logístico a nível europeu. No entanto, este é um facto que tem vindo a mudar rapidamente, principalmente desde que a economia entrou em retração. Uma descida abrupta do consumo conjugada com o aumento

