

SOLUÇÕES INTRALOGÍSTICAS PARA CLASSIFICAÇÃO POSTAL E PACOTES



Nº 12 | Mar. 2021

Boletim Informativo | BÖWE SYSTEC Ibéria

EDITORIAL

Caro leitor,

Após o aumento chocante do comércio eletrónico nos últimos tempos, que tem sido muito ajudado pela pandemia, e com ele o grande aumento nos embarques no setor de alimentos e bebidas, a tendência em 2021 é de estabilização. Assim, este ano as empresas, independentemente do porte ou setor, terão de se adaptar para superar os desafios que o mercado lhes exige em termos de gestão logística e intralógica.

Uma vez decidida a compra de um produto, o prazo de entrega é a principal preocupação dos clientes, o que representa um grande desafio logístico para o fornecedor já que, cada vez mais, o objetivo é a entrega do produto no mesmo dia. Há estudos que apontam que 50% dos compradores afirmam que o prazo de entrega é o principal motivo de satisfação.

Por tudo isso, as tecnologias modernas que agilizam a gestão integral de todos os processos logísticos e intralógicos desempenham um papel altamente relevante. Por isso, é imprescindível estar atento à escolha de um parceiro de tecnologia sólida, que ofereça soluções para todas as nossas necessidades a partir de uma única fonte, sem esquecer um serviço pós-venda de primeira classe.

Atentamente,

Roberto Martin

Diretor de Operações

BÖWE SYSTEC Ibéria

Nº 12 Março 2021

CONTEÚDO

- EDITORIAL 2
- ENTREVISTA COM JAVIER VAQUERO, DIRETOR COMERCIAL DA BÖWE SYSTEC IBÉRIA 3
- RELATÓRIO ANUAL DO CNMC DO SETOR POSTAL (2019) 5
- CLASSIFICADOR DE PACOTES ARM SORTER DA BÖWE 8
- COMÉRCIO ELETRÔNICO EM PORTUGAL 9
- PRÓXIMOS EVENTOS 2021-2022 10
- PERFIL DA EMPRESA 11

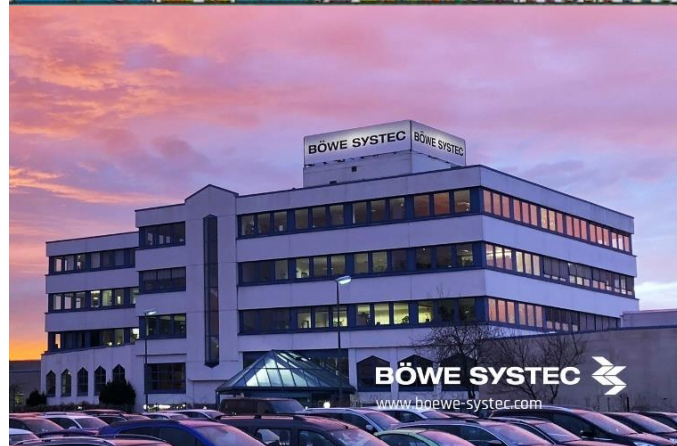
BÖWE SYSTEC IBÉRIA

Espanha

Julián Camarillo, 12
28037 Madrid
Tel: +34 913 757 399
info@boewe-systec.es
www.boewe-systec.es

Portugal

Granja Park, 5
2710-142 Sintra
Phone: +351 21 9106610
info@bowesystec.pt
www.boewe-systec.pt



ENTREVISTA COM JAVIER VAQUERO

DIRETOR COMERCIAL DA BÖWE SYSTEC IBÉRIA



A BÖWE SYSTEC, uma das empresas europeias líderes no fornecimento de soluções completas de automação e intralogística, é parceira colaboradora da Organização UNO, que reúne empresas que desenham, organizam, gerem e controlam os processos de uma ou várias fases da cadeia de abastecimento (abastecimento, transporte, armazenamento, distribuição, embalagem, etc.) e recentemente o seu Diretor Comercial, Javier Vaquero, foi entrevistado para a Revista Logística Times que a UNO publica periodicamente.

UNO: O que é que a BÖWE SYSTEC oferece ao setor de logística?

J. Vaquero: As soluções de logística e intralogística da BÖWE SYSTEC automatizam toda a cadeia do processo, desde a receção dos produtos até o seu embarque, passando pela alimentação e triagem dos artigos. Seja qual for o desafio que enfrente, somos capazes de fornecer soluções totais, flexíveis e eficientes que otimizam e automatizam processos, incluindo designs inteligentes próprios e software que irão conduzir os processos do início ao fim, tudo a partir de uma única fonte.

UNO: O que é que mais exigem de vocês?

J. Vaquero: Soluções completas de intralogística desde gestão de stock, gestão de almoxarifados, automação de processos de devolução com recodificação de produtos, sistemas de identificação RFID, bem como equipamentos de classificação de pacotes customizados para as suas necessidades.

UNO: O que é que as vossas soluções trazem para as nossas empresas?

J. Vaquero: Todos os requisitos técnicos que uma empresa necessita para satisfazer atempadamente a procura do mercado, conseguindo assim a satisfação dos nossos clientes, especialmente se tivermos em conta que, neste caso, o cliente pode ter uma dimensão, ainda maior em outros setores. Isso porque, em muitos casos, o setor de logística é aquele que tem que lidar com o cliente final na cadeia de abastecimento de um produto ou serviço.

UNO: O que é que as vossas soluções têm que as torna diferentes da concorrência?

J. Vaquero:

- Software próprio com desenvolvimento personalizado para WMS, WCS e AMS.
- Arquitetura modular e integração com a maioria dos sistemas SAP, CRM, ERP, MRP.
- Equipamento de classificação compacto com baixo consumo e baixo nível de ruído.
- Equipamento com boa relação qualidade/preço, baixo custo de manutenção e elevada disponibilidade de trabalho superior a 95%.
- Modular com fácil expansão de capacidade de acordo com as necessidades do cliente.

UNO: Como é que conseguem fidelizar os vossos clientes?

J. Vaquero: Os equipamentos pela sua qualidade, confiabilidade e produtividade superam todas as expectativas que os clientes esperam deles. Tudo isto, reforçado por uma equipa humana composta por mais de 60 técnicos altamente qualificados, encorajados e com vasta experiência, estrategicamente distribuídos por toda a Península Ibérica:

- Em Portugal: em Lisboa e Porto.
- Em Espanha: em Madrid, Barcelona, Valência, Sevilha e Bilbao.

UNO: Pretendem aumentar e diversificar a vossa carteira de clientes em intralogística, algo que já fizeram em França?

Quais são os planos que têm para Espanha a esse respeito?

J. Vaquero: A BÖWE SYSTEC adquiriu duas novas empresas na Europa, a sueca **SGA Conveyor** e no Reino Unido a **Red Ledge**, ambas integrando as já adquiridas Optimus Sorters. Essas aquisições complementam o nosso leque de soluções, o que nos posiciona como um fornecedor mais completo de soluções de intralogística, cobrindo assim muito mais campo nesta área.

“Queremos ser a referência para empresas nos seus processos de intralogística”

UNO: Têm algum outro objetivo definido para o nosso país?

J. Vaquero: Ser referência para as empresas como parceira em todos os seus processos de intralogística. Estamos a trabalhar em vários projetos em Espanha, Portugal e América Latina. Apesar da má influência do coronavírus nestes tempos, como já disse, temos interessantes projetos abertos incluindo **WMS (Warehouse Management System)** em alguns deles.

UNO: Como é que a crise de saúde os afetou? Como é que lidaram com isso?

J. Vaquero: Como toda a gente, surpreendeu-nos de uma forma imprevista, e isso fez com que muitos projetos em que trabalhávamos, alguns deles muito avançados nas negociações, se tivessem atrasado. Embora nenhum deles tenha caído, pelo contrário, alguns foram revitalizados com mais força diante do crescimento espetacular do comércio eletrónico justamente por conta da referida crise sanitária.



RELATÓRIO ANUAL DO CNMC DO SETOR POSTAL (2019)

Em dezembro de 2020, a CNMC (Comissão Nacional de Mercados e Concorrência) publicou o Relatório Anual do Setor Postal relativo ao ano de 2019. Como é sabido, o CNMC publica este relatório com os indicadores mais representativos do mercado postal a nível europeu e nacional, tanto na perspetiva dos operadores como na perspetiva dos utilizadores.

SEGMENTO SPT

É no segmento SPT que se encontram os produtos postais mais tradicionais, principalmente **cartas e cartões postais**. As notas de definição deste tipo de produto são:

- Tamanho pequeno
- Peso reduzido
- Distribuição por caminhantes
- Entrega em armários domésticos
- Uma única tentativa de entrega

Além de cartas e cartões postais, o segmento SPT inclui, como produtos de muito mais valor agregado, cartas registadas e notificações, onde a entrega é geralmente em mãos no endereço do destinatário e pode ser feita mais de uma tentativa de entrega (dependendo de quem for contratado pelo cliente de envio). Também dentro do segmento SPT estão produtos como mala direta e outras publicações.



Principais indicadores do mercado postal do segmento SPT (2019):

O total de entradas em 2019 ascendeu a **1.382,0 milhões de euros** (mais **2,3%** que em 2018), embora tenhamos enviado mais de **2.429,5 milhões** (menos **10,9%** que no ano anterior). O rendimento unitário, que vai aumentar mais de **10%** nos últimos três anos, aumentou **14,8%** para **0,57 euros**.

Quando se analisa os dados por tipo de operador, verifica-se que, à semelhança do que acontece desde 2016, a taxa de variação interanual é positiva no caso do operador público Correos y Telégrafos (**2,5%** superior ao ano anterior) e negativo nas restantes operadoras (**-4,8%** face a 2018).

Ao contrário do que aconteceu com as receitas, no caso das expedições a taxa de variação é negativa tanto no operador público (**-10,2%**) como nas restantes operadoras postais (**-29,8%**) do segmento SPT.

Distribuição de receitas e embarques do segmento SPT por produto e fluxo.

Cartas e cartões postais comuns são o tipo de produto predominante no segmento SPT para receita e frete. Em 2019, eles representaram **53,4%** da receita e **78,6%** das expedições. O próximo tipo de produto com maior contribuição para a receita são as notificações, **21,5%** do total. Porém, o próximo tipo de produto do ponto de vista do número de embarques não são notificações, mas mala direta e publicações (**15,5%**).

No segmento SPT há pouca presença de fluxos de exportação e importação. É o fluxo de origem e destino nacional que praticamente monopoliza todo o segmento tanto em termos de receita (**84,8%**) quanto de expedições (**92,2%**).

A operadora pública Correos y Telégrafos administrou **97,2%** dos embarques do segmento SPT, restando **2,8%** para as restantes operadoras.

SEGMENTO CEP

Os produtos do segmento CEP são principalmente **pacotes** de valor agregado. As suas principais características são as seguintes:

- Peso maior do que produtos do segmento SPT
- Tamanho maior do que os produtos do segmento SPT
- Prazos de entrega curtos
- Distribuição por meio do uso de veículos motorizados
- Entrega em mãos no endereço do destinatário ou nas instalações da operadora
- Normalmente, mais de uma tentativa de entrega

Os produtos semelhantes a encomendas que se distribuem pelas redes tradicionais de distribuição postal apresentam características que lhes permitem ser colocados tanto no segmento SPT como no segmento CEP. Para os fins deste relatório, os seus dados foram incluídos no segmento CEP.

Principais indicadores do mercado postal do segmento CEP (2019):

No setor postal espanhol, operam no segmento CEP **22 empresas com 50 ou mais trabalhadores**. Os 22 estão agrupados nas tipologias: independente, inclusivo, operador público e redes nacionais de transporte expresso.

Apresentam-se a seguir os números do negócio dos diferentes tipos de operadores incluídos neste relatório.

O primeiro é o do operador público. Nesta secção, tanto os Correos como os Correos Express são considerados um operador público, uma vez que as duas empresas prestam serviços no segmento CEP (ao contrário do segmento SPT onde os Correos Express não estão presentes). Estas duas empresas pertencentes ao mesmo grupo empresarial ascenderam a **2.242,1 milhões de euros** em 2019 (mais **10,8%** que em 2018).

A próxima tipologia de operadores que se apresenta é a das redes nacionais de transportes urgentes que tiveram um volume de negócios total de **2.605,5 milhões de euros** em 2019.

Na tipologia dos integradores, o volume de negócios das cinco empresas incluídas nesta tipologia ascendeu a **1.474,6 milhões de euros**.

Os operadores independentes da tipologia declararam **78,7 milhões de euros**.

Distribuição de receitas e embarques do segmento CEP por produto e fluxo:

Por tipo de produto, as embalagens com **até 2 quilos** representam o maior percentual tanto em faturamento quanto em expedições, **39,8%** no primeiro caso e **52,3%** no segundo. Isso é explicado em grande parte pelos embarques do comércio eletrônico, que geralmente são de baixo peso.

O fluxo nacional representou em 2019 **66,6%** da receita e **75,9%** dos embarques; o **fluxo de exportação** que representou **21,4%** da receita, enquanto o fluxo de importação ficou em **11,9%**. Por embarques, o segundo fluxo mais importante, depois do nacional, foi o fluxo de importação com **14,5%** e o último o fluxo de exportação com **9,6%**.

Participações de mercado do segmento CEP:

Relativamente ao nível de concentração do segmento CEP, o somatório da quota de mercado das 3 operadoras com maior número de envios atingiu **45,17%** em 2019. Trata-se de um comportamento diferente dos últimos anos, já que nos quatro anos anteriores este indicador sempre subiu, enquanto em 2019 caiu em relação ao ano anterior.

As redes nacionais de transporte expresso (com **50,9%** dos envios em 2019) e o operador público (com **29,8%** dos envios em 2019) gerem **mais de 80%** dos envios CEP no mercado espanhol postal.

As redes nacionais de transporte expresso são a tipologia que detêm a maior quota de mercado nos envios CEP, com exceção dos envios **superiores a 20 quilos** em que os integradores são os que mais se destacam.

Assim, enquanto as redes nacionais de transporte expresso administram **mais de 50%** das remessas de **até 2 quilos** e **entre 2 e 20 quilos**, as integradoras administraram **61,7%** das remessas de **mais de 20 quilos** em 2019. O operador público encontra-se numa posição intermédia, destacando-se a sua presença em embalagens de **até 2 quilos** onde representa **39,1%** do total.

Do ponto de vista do fluxo de origem e destino, são mais uma vez as redes nacionais de transporte expresso que detêm a maior quota de mercado em quase todos os fluxos.

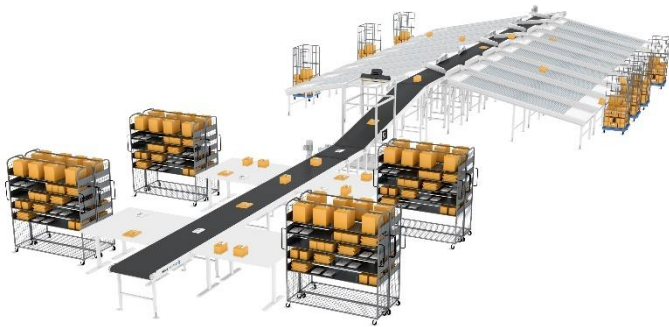
No fluxo nacional, elas detinham participação de mercado maioritária, representando **58,1%** do total em 2019. Nas exportações, a sua participação de mercado, apesar de também

ser a maior com **41,7%**, ficou quase igual à participação de mercado das integradoras, que atingiu **41,3%** em 2019. Por outro lado, no fluxo de importação, a maior participação de mercado foi detida em 2019 pelo operador público com **53,9%**.

Indicador		2019	Δ 2018-2019
Distribuição por produtos	Menos de 2 Kg	52,3%	+4,4%
	2-20 Kg	36,0%	-5,9%
	Mais de 20 Kg	11,6%	+1,5%
Distribuição por origem-destino	Exportação	9,6%	+1,7%
	Importar	14,5%	-8,0%
	Nacional	75,9%	+6,3%
Participações de mercado para remessas	Redes nacionais de transporte urgente	50,9%	-0,4%
	Operador Público	29,8%	-5,0%
	Integradoras	16,6%	+3,8%
	Independientes	2,7%	+1,7%



CLASSIFICADOR DE PACOTES ARM SORTER DA BÖWE



SOLUÇÃO DE CLASSIFICAÇÃO PERFEITO PARA NÍVEL DE ENTRADA

O **Arm Sorter** é uma das soluções de classificação mais lucrativas do mercado. Capaz de atingir velocidades de até **2,500 itens por hora**, é ideal para centros de classificação e distribuição de pacotes que processam volumes menores de remessa. A sua relação preço-desempenho imbatível e o seu design modular tornam-na a solução perfeita para centros ou 'hubs' menores. De tamanho compacto, ele pode caber até mesmo nos menores centros de classificação e distribuição ou depósitos, enquanto oferece opções de atualização fáceis que podem ser implementadas a qualquer momento conforme o volume de classificação aumenta. A sua especialidade são pacotes e remessas em polietileno nos formatos padrão com peso de até 20 kg. O Arm Sorter classifica até itens internacionais, que às vezes são embalados fora do padrão, de maneira suave e confiável. Com foco no essencial, a configuração simples do Arm Sorter traz consigo uma série de benefícios, como instalação e comissionamento rápidos, operação e manutenção fáceis.

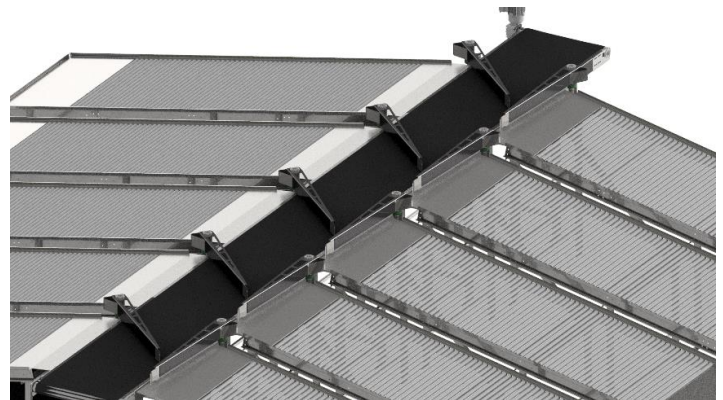
PROCESSO DE CLASSIFICAÇÃO PNEUMÁTICA SUAVE

O design do Arm Sorter da BÖWE SYSTEC é tão simples quanto eficiente. Os artigos são transportados por meio de uma correia transportadora até a linha de classificação, onde uma série de braços oscilantes colocados em um lado da correia são abertos para direcionar o artigo para a rampa de saída correspondente. Os braços são acionados pneumaticamente, o que torna o processo de classificação

particularmente suave. O sistema usa códigos de barras aplicados aos itens que estão a ser classificados para determinar automaticamente qual o braço que deve ser girado para direcionar cada item para a rampa de saída apropriada ou enviá-lo para uma correia transportadora.

BÖWE SYSTEC ARM SORTER FLEXÍVEL E MODULAR

O seu design modular significa que este sistema flexível pode ser facilmente adaptado às necessidades individuais do cliente e ao espaço disponível. Ele também oferece uma série de recursos adicionais, como OCR omnidirecional e leitura de código de barras para garantir a leitura em alta velocidade de endereços escritos à mão e digitados. A mesma flexibilidade é uma característica do seu software de controle BÖWE Sort, que oferece soluções personalizadas que modelam cada processo independentemente e ao mesmo tempo podem ser integradas num sistema existente. O Warehouse Management System baseado na nuvem cria a transparência necessária na cadeia logística, monitoriza cada item em todos os momentos e desbloqueia o potencial de melhoria.



VANTAGEM EM RESUMO

- O sistema mais lucrativo
- Perfeito para centros ou hubs menores
- O design modular significa que ele pode crescer conforme a situação muda
- Ideal para classificar pacotes e remessas plásticas em formatos padrão
- Controles de usuário simplificados e tempos de troca mais curtos graças ao software de controle BÖWE Sort
- Cadeia de processos otimizada graças ao BÖWE SYSTEC Warehouse Management Systems

COMÉRCIO ELETRÓNICO EM PORTUGAL



De acordo com o relatório e-Country (ICEX) de outubro de 2020, com uma população superior a **10,2 milhões** de habitantes, a taxa de penetração da Internet em Portugal (**76,2%**) é inferior à média da UE28, contando com cerca de **6 milhões** de utilizadores de Internet segundo os dados do INE (Instituto Nacional de Estatística). O tempo médio diário de um utilizador português na Internet é de 6 horas e 38 minutos, sendo o telemóvel o dispositivo mais utilizado para o efeito.

Este mesmo relatório estabelece que, em Portugal, apenas **38,7%** da população entre os **16** e os **74 anos** efetuou compras online em 2019, uma percentagem muito inferior à média europeia de **63%**. Falta de customização, ausência de necessidade, preferência pelo contato pessoal, fidelidade aos comerciantes e fornecedores habituais, ou problemas de confiança em fazer pagamentos online e receber pedidos, são alguns dos motivos apontados pelos usuários que não realizaram compras online em 2019.

Neste sentido, Portugal ocupou a 46ª posição mundial em termos de receitas no mercado de comércio eletrónico B2C de produtos físicos, com um volume de negócios de **€ 2.555 milhões**, sendo os segmentos de moda e eletrónica os que mais faturaram **€ 865 M** e **€ 654 M**, respectivamente.

As previsões do **Statista** (Global Business Data Platform) indicam que este mercado continuará a crescer nos próximos cinco anos e excederá **€ 3.910 milhões** em faturamento e **5,5 milhões** de usuários em 2024.

Os setores com maior volume de negócios De acordo com essas previsões, continuarão a ser a moda e a eletrónica e o ano de maior crescimento do mercado será 2020 devido aos efeitos da pandemia COVID-19. De acordo com um estudo do **Grupo M**, realizado em meados de abril, o efeito da pandemia gerou um crescimento do comércio eletrónico entre **40%** e **60%** em relação aos valores de 2019 em algumas categorias relevantes, como o varejo de alimentos.

O volume de vendas online através do telemóvel (m-commerce) atingiu a cifra de **415,5 M €** de acordo com o estudo Euromonitor "eCommerce em Portugal", mais **97,4 M €** do que o faturado em 2018 (+ **31%**). Em 2024, as vendas devem chegar a **€ 939 milhões**.

Relativamente à origem das compras, muitos portugueses decidem fazer compras online fora de Portugal porque, muitas vezes, é mais barato comprar no estrangeiro e existe uma maior oferta de bens e/ou serviços. China, Espanha e Reino Unido são os mercados preferenciais para compras online transfronteiriças.

Em relação ao perfil do comprador online (população entre 16 e 74 anos), a taxa de utilização do comércio eletrónico é ligeiramente superior entre os homens, **40,9%**, do que, entre as mulheres, **36,7%**, sendo, além disso, mais frequente o seu uso entre os jovens, em especial a população entre **25 e 34 anos**, **71%**, os estudantes, **62,3%**, e os que concluíram o ensino superior, **69,4%**, ou o ensino médio, **55,4%**. Em termos de distribuição territorial, a Área Metropolitana de Lisboa, Açores, Algarve e Alentejo concentra o maior número de compradores online.

De acordo com os dados publicados pelos **CTT** (Correios de Portugal) no seu estudo "Ecommerce Report 2019", o online shopper português efectuou uma média de **13,8** compras por ano em 2019, mais **14%** do que em 2018, perfazendo uma despesa média anual de **€ 548,4**, ou seja, **€ 39,70** por compra.

PRÓXIMOS EVENTOS 2021-2022

PROMAT DIGITAL EXPERIENCE (PROMATDX)

12 - 16 Abril, 2021

DIGITAL CONFERENCE | USA

NATIONAL MANUFACTURING & SUPPLY CHAIN CONFERENCE & EXHIBITION

12 - 13 Maio, 2021

DUBLIN | IRLANDA

Citywest Conference Center

INTRALOGISTEX

01 - 02 Julho, 2021

COVENTRY | REINO UNIDO

Ricoh Arena

FACHPACK

28 - 30 Setembro, 2021

NUREMBERG | ALEMANHA

Nuremberg Exhibition

PARCEL+POST EXPO

12 - 14 Outubro, 2021

VIENA | ÁUSTRIA

Messe Wien Exhibition & Congress Center

MULTIMODAL

19 - 21 Outubro, 2021

BIRMINGHAM | REINO UNIDO

NEC Birmingham

EMPACK & LOGISTICS

24 - 25 Novembro, 2021

MADRID | ESPANHA

Feria de Madrid

EMPACK & LOGISTICS

26 - 27 Maio, 2022

PORTO | PORTUGAL

Exponor - Feira Internacional do Porto

EVENTOS E EXPOSIÇÕES

A BÖWE SYSTEC estará representada em todo o mundo em inúmeros congressos, exposições e eventos. Encontre os especialistas da BÖWE SYSTEC nesses eventos para discutir qual a solução personalizada que melhor se adequa às suas necessidades. Esperamos vê-lo em qualquer um deles! Entre em contato conosco info@bowesystec.pt

Mais informações em: <https://www.boewe-systec.com/pt/eventos-exposicoes/>



BÖWE SYSTEC GmbH

Perfil da empresa

A BÖWE SYSTEC é um dos principais fornecedores mundiais de soluções inteligentes de automação. Por mais de 76 anos, os produtos desta empresa de tecnologia melhoraram e otimizaram os fluxos de produção numa ampla e diversificada gama de sectores industriais. As tecnologias da BÖWE desempenham um papel importante em muitas indústrias, seja em sistemas de envelopagem para aplicações clássicas transacionais ou de envio, soluções de processamento de cartões, sistemas de classificação de cartas e pacotes para centros de pós-processamento modernos, soluções de automação para intralogística ou serialização farmacêutica. Com sede em Augsburg, Alemanha, onde estão localizadas as instalações de produção e desenvolvimento, prestamos serviços aos clientes em todo o mundo por meio de 20 subsidiárias e mais de 50 agências.

Desde 2010, a BÖWE SYSTEC GmbH é propriedade do Grupo Possehl, que gerou vendas anuais de cerca de 4.400 milhões de euros com uma equipa de cerca de 13.300 funcionários em todo o mundo em 2020. O único accionista da L. Possehl & Co. mbH é a fundação de caridade Possehl na cidade hanseática de Lübeck - Alemanha.

Mais informações disponíveis em: www.boewe-systec.com/pt e www.possehl.de

