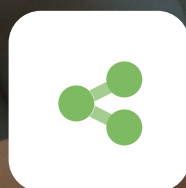


FICHA DE OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

Soluções para otimização de logística e transportes: Sharing economy





FICHA DE OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

Soluções para otimização de logística e transportes: Sharing economy

1. SETOR DE ATIVIDADE

62 Consultoria e programação informática e atividades relacionadas

2. JANELA DE OPORTUNIDADE: NECESSIDADES DE MERCADO A QUE RESPONDE



O crescimento da procura, a instabilidade da cadeia de suprimentos e o aumento das taxas de frete estão a gerar a erupção de novos modelos de negócio e novos fornecedores de soluções de transportes e espaço logístico, onde os fundamentos da economia da partilha têm total cabimento.

A economia da partilha ganhou muita atenção nos últimos anos pois, provou ser altamente disruptiva para vários setores de natureza pesada em ativos, como mobilidade e a hospitalidade. Mas as tecnologias e os modelos de negócios que possibilitam a sharing economy podem ser aplicados a qualquer setor, e a logística (com todos os seus ativos e infraestrutura) não é exceção. A partilha de carga permite economias significativas e fornece flexibilidade e conveniência aos clientes. A confiança, as plataformas tecnológicas e a tendência de evitar a posse de ativos são fatores facilitadores de seu crescimento.

Assim, as oportunidades de economia da partilha que aqui se apresentam inserem-se no âmbito da colaboração horizontal, em que empresas no mesmo nível da cadeia (ou seja, entre fornecedores ou entre compradores) estabelecem parcerias. Um exemplo desse tipo de colaboração em transporte e logística é a remessa colaborativa, em que vários remetentes agrupam volumes para preencher o mesmo transporte. Essa visão mais holística em cadeias de suprimento individuais traz muitas vantagens para o setor de logística, como taxas mais altas de preenchimento de veículos, custos de transporte mais reduzidos e menos emissões de transporte, pois mais escala está disponível para permitir uma mudança modal para modos de transporte mais ecológicos e tendencialmente mais barata para os utilizadores.

O agrupamento de frete não é novidade; é exatamente isso que os fornecedores de logística fazem. Quando as empresas terceirizam sua logística, um provedor de serviços logísticos combinará as cargas da sua base de clientes se os tempos de embarque forem idênticos e se houver correspondência geográfica. O envio colaborativo é diferente;

as oportunidades de agrupamento são detetadas antes do embarque e, se necessário, o tempo de embarque pode ser alterado.

Com modelos de economia da partilha, a partir da operacionalização de plataformas é possível combinar remetentes e transportadoras para maximizar a utilização de cargas, diminuir viagens ociosas e acelerar os tempos de entrega. Estas plataformas oferecem benefícios que incluem comunicação em tempo real, rastreamento de cargas via GPS móvel, pagamento seguro e captura de documentos críticos, tudo convenientemente conduzido através de websites e aplicações que, aproveitando a escala global de utilizadores, fornecem correspondência perfeita de cargas com a capacidade disponível.

As plataformas digitais de partilha de transporte de cargas podem abarcar o transporte rodoviário, frete aéreo, ferroviário e marítimo. Ao adotar a abertura e a escala da capacidade de transporte, as plataformas podem efetivamente partilhar o excesso de capacidade em todos os modos de transporte com um público maior de transportadores.

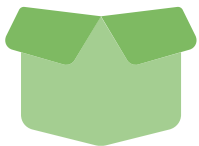
Alargando a abrangência de oportunidades no sector da logística e transportes através da economia da partilha, pode ser feita uma referência ao armazenamento partilhado. O conceito de armazenamento partilhado sugere alocar o excesso de capacidade de armazéns existentes num determinado ecossistema industrial numa plataforma de partilha digital e permitir a cobrança de espaço por uso no armazém multicliente. Trata-se de adotar o modelo “Airbnb” à gestão de espaço de armazenagem, com vantagens de rentabilização para os proprietários, fornecendo a possibilidade de os clientes usarem o espaço de forma flexível e apenas on demand.

3. MODELO DE NEGÓCIO



O modelo de negócios geralmente segue a abordagem tradicional da economia da partilha: a plataforma recebe uma percentagem de cada transação, seja da transportadora, do embarcador ou de ambos, em troca do fornecimento do acesso ao mercado e processamento da transação.

4. EXEMPLOS DE PRODUTOS E SERVIÇOS



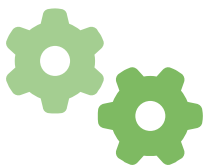
- Transporte de mercadorias;
- Espaço de armazenagem.

5. MERCADO(S) ALVO



Mercado empresarial, podendo haver, ou não, especialização de acordo com a tipologia de bens a transportar (bens alimentares, com necessidade de refrigeração, saúde, químicos, etc.).

6. RECURSOS ACONSELHÁVEIS



- Construção da rede prestadores de serviços de transportes abrangente - angariação e formação e, no caso de armazenagem construção de um portfólio interessante de espaços disponíveis.
- Investimento significativo numa plataforma integrada de monitorização de serviços de transporte - camiões, carros de carga, navios – e cálculo, controlo e otimização de rotas, com suporte em tecnologias de localização, IoT, segurança, inteligência artificial, mobilidade, cloud, social, big data e analítica e interface para os utilizadores.

7. ALGUNS CASOS DE SUCESSO



Container xchange

A Container xChange é uma empresa de tecnologia que oferece uma plataforma de leasing e comércio de contentores, infraestrutura de pagamento e sistemas operacionais eficientes para empresas de logística de contentores em todo o mundo.

A Container xChange foi fundada em 2016, num esforço para ajudar o setor de transporte marítimo a economizar custos. Permite que transportadoras, empresas de leasing e empresas de logística aproveitem a capacidade excedente em contentores.

www.container-xchange.com



Tri-Vizor

A TRI-VIZOR foi criada em 2008 como uma spin-off da Universidade de Antuérpia. Ao criar o “The World’s First Cross Supply Chain Orchestrator®”, os fundadores da empresa queriam tornar o setor de transporte e logística mais lucrativo e sustentável com soluções inovadoras para composição e colaboração horizontal. Hoje, essa visão de transporte e carga partilhada tornou-se realidade e está a atrair o interesse crescente de grandes empresas internacionais, governos e operadores de infraestrutura.

O modelo foi testado com a UCB e Baxter, duas empresas globais de assistência médica, que unirão as suas cadeias de abastecimento farmacêutico no primeiro exemplo de agrupamento composto ou “carpooling para carga”, o que permite movimentos completos de camiões e até mesmo transporte intermodal (ferroviário), resultando numa cadeia de suprimentos mais sustentável e tranquila, com benefícios significativos para o meio ambiente.

www.trivizor.com



Freightos

Freightos é uma plataforma digital de reservas para remessas internacionais. Usando uma combinação de tecnologia de ponta, dados e uma plataforma que abrange milhares de fornecedores globais de logística, importadores, companhias aéreas, transatlânticos e players líderes em tecnologia, as unidades de negócios do Freightos Group – Freightos.com, WebCargo e Freightos Data – fornece uma plataforma de reservas digital de ponta a ponta. A empresa nasceu em 2016 e tem escritórios nos Estados Unidos, Europa, Ásia e Médio Oriente.

www.freightos.com

Uber Freight

Uber Freight

A Uber estendeu a sua atividade ao transporte de mercadorias. A empresa lançou o serviço Uber Freight, uma app que funciona de forma idêntica ao serviço de passageiros, ligando empresas ou particulares que necessitem de transporte de carga, a camionistas independentes. Este novo serviço da Uber pretende tornar o mercado mais conveniente para os clientes, mas também para os camionistas, que passarão a receber no seu telefone os serviços disponíveis para a sua localização. Lançado em 2017, o serviço, para já, opera apenas nos Estados Unidos e no Canadá.

www.uberfreight.com

Flexe

Flexe

A startup norte-americana Flexe, sediada em Seattle, desenvolveu um mercado para o excesso de espaço de armazém (armazéns privados que não estão a ser completamente utilizados) que inclui uma rede de mais de 370 armazéns em 45 mercados, criando acesso a mais de 400.000 espaços arrendáveis na América do Norte. A Flexe permite que os proprietários monetizem o espaço de armazenamento não utilizado, usando um modelo de preços on demand baseado na utilização.

www.flexe.com

INOV@IERA