

Os desafios e as soluções em logística de e-commerce

Em 2023, o comércio eletrônico brasileiro atingiu o maior montante de sua história, registrando uma receita de R\$ 205,1 bilhões, de acordo com o estudo produzido pela FecomercioSP

O número representa o equivalente a 6,9% de todas as vendas do setor. Há sete anos a porcentagem era de 2,4%, mostrando o crescimento exponencial que ocorre ano após ano.

Segundo Murilo Namura, Head Of Sales da Área de Equipamentos da Pitney Bowes, multinacional orientada pela tecnologia que oferece soluções de envio em SaaS e inovação em correspondências em todo o mundo, junto a essa evolução que traz inúmeras oportunidades para o varejo, há também os desafios significativos, sobretudo, na logística.

“À medida que o volume de pedidos aumenta, as expectativas dos consumidores por entregas rápidas, precisas e com baixo custo pressionam as operações logísticas. Para atender a essa demanda, empresas têm buscado soluções tecnológicas, como sorters e equipamentos de automação, que otimizam processos e garantem eficiência”, complementa Namura.

Para o especialista, há quatro principais desafios neste cenário que precisam de atenção: alta demanda em picos sazonais, como Dia das Mães, Black Friday e Natal, que podem gerar um aumento de 30% a 50% no volume de pedidos; entregas last mile, que foca no processo de transporte de mercadoria até o consumidor final e enfrenta grandes gargalos logísticos.

Erro e atraso no processamento, o que impacta diretamente na satisfação do cliente; e gestão de devoluções, onde,



no e-commerce, as taxas chegam a ser três vezes maiores do que no varejo físico, necessitando um fluxo reverso eficiente e organizado.

“Esses fatores mostram a grandeza que o e-commerce representa e a complexidade de atender a um consumidor cada vez mais exigente. É fundamental que empresas estejam acompanhando essa evolução e adotem medidas inovadoras que vão potencializar os negócios com aumento de eficiência das operações, competitividade das companhias e, especialmente, a satisfação do cliente”, complementa Murilo.

Já para atender a este cenário, Namura destaca que a classificação ágil

e precisa com sorters, e a integração com sistemas de gestão são algumas das soluções que empresas estão investindo para automatizar e garantir precisão e velocidade em seus processos.

Ter essas inovações em mãos faz toda a diferença para um mercado mais competitivo e rápido. Com a adoção de sorters, por exemplo, as organizações conseguem automatizar a separação de pacotes em atividades de alto volume, diminuindo erros e acelerando o tempo de processamento.

A integração de sistemas de gestão, por sua vez, permite um controle em tempo real e otimiza a alocação de recursos. É uma junção que se completa e torna o mercado mais eficiente e preparado para quaisquer situações.

Quando bem implementados, as companhias atingem resultados tangíveis, como um aumento de 30% na produtividade e uma redução de até 20% nos custos operacionais, conforme dados da McKinsey.

“Essa é a realidade. Com o avanço das tecnologias de Internet das Coisas (IoT) e Inteligência Artificial (IA), a automação continuará a evoluir, oferecendo soluções ainda mais integradas e personalizadas. Investir em automação é, certamente, um movimento estratégico para acompanhar o ritmo do setor e atender às crescentes expectativas”, finaliza o especialista da Pitney Bowes. - Fonte e outras informações: (https://www.pitneybowes.com/br).

Martelinho de Ouro em um mercado cheio de oportunidades

Daniel Mazur (*)

Ser martelinho de ouro é mais do que uma profissão técnica, é um jeito de empreender, de fazer o seu nome e até de transformar um talento técnico em um baita negócio

Eu já vi muita gente mudar de vida nessa área, e não é por sorte, é por foco, dedicação e saber aproveitar o que o mercado oferece. Se você ainda não se deu conta do potencial desse segmento, talvez esses números te surpreendam.

O mercado global de reparação de colisões automotivas foi avaliado em impressionantes USD 199,56 bilhões em 2023 e está projetado para crescer 1,9% ao ano até 2030, segundo o Grand View Research. E olha que não para por aí! O mercado de serviços automotivos como um todo, onde o martelinho de ouro também está inserido, deve expandir em cerca de USD 351,69 bilhões até 2027, com a América do Norte puxando 31% desse crescimento, de acordo com a Technavio. Isso já mostra o tanto de oportunidades que essa área oferece, tanto aqui quanto lá fora.

O martelinho de ouro, ou Paintless Dent Repair (PDR), como é chamado internacionalmente, está cada vez mais em alta. A técnica é uma verdadeira inovação no setor porque elimina a necessidade de repintura, economizando tempo e dinheiro, duas coisas que todo cliente valoriza. O aumento no número de sinistros de veículos, como batidas e danos causados por fenômenos climáticos, e os avanços tecnológicos nos carros estão impulsionando esse crescimento.

Os veículos estão ficando mais sofisticados, e isso exige uma abordagem técnica mais precisa. É aqui que o martelinho de ouro se destaca, combinando habilidade manual com tecnologia de ponta. Quando eu comecei, achava que ser martelinho de ouro era só saber arrumar os amassados e devolver o brilho do carro.

Mas logo percebi que, além de ser uma habilidade técnica, essa profissão oferece um caminho sólido para empreender. A formação é rápida, cerca de três meses, e o retorno, se bem planejado, pode ser rápido também.

Se você tem aquele sonho de levar sua carreira para fora do Brasil, deixa eu te dar uma dica: o mercado europeu adora martelinho de ouro.

Países como Alemanha e Itália têm uma cultura forte de preservação dos carros, e esse serviço é super requisitado. Mas, aqui vai um ponto importante: ter cidadania europeia ajuda, e muito. Se você já tem isso, a entrada no mercado internacional está quase carimbada. E olha que interessante essa área, ela vai muito além dos reparos convencionais.

Encontrei um nicho de mercado junto às monta-

doras e concessionárias que mantêm veículos estacionados nas garagens. Quando cai granizo, esses carros, que muitas vezes ainda nem foram vendidos ou sequer saíram do pátio, precisam de reparos imediatos. É nesse momento que o martelinho de ouro entra em cena como a solução indispensável, garantindo que os veículos fiquem perfeitos antes de chegarem aos consumidores.

Por outro lado, é importante ter em mente que o mercado é sazonal. Isso significa que tem períodos mais tranquilos e outros de movimento intenso. E sabe quem dita esse ritmo? O clima! Chuvas de granizo, aquelas que deixam motoristas desesperados, são praticamente o “Black Friday” do martelinho de ouro. É nesses momentos que a demanda dispara e os pedidos não param de chegar.

O segredo para lidar com essa sazonalidade? Planejamento. Aproveite os períodos de alta para fazer bem e criar uma reserva financeira, garantindo estabilidade nas épocas mais tranquilas. Essa estratégia, não apenas mantém o fluxo do negócio, mas também proporciona a segurança necessária para atravessar os momentos de baixa sem grandes preocupações.

Uma coisa que aprendi vendo esse mercado de perto é que quem pára de aprender, fica pra trás. A técnica do martelinho de ouro surgiu nos anos 80, mas o mundo mudou muito desde então. Hoje, os carros são feitos com materiais super leves, e os acabamentos são cada vez mais sofisticados. Isso significa que o profissional precisa se atualizar sempre. O lado bom? Quem investe em treinamento e inovação se torna referência e cobra mais pelos serviços.

Seja no Brasil ou no exterior, o martelinho de ouro tem tudo para continuar crescendo. Com um mercado global em constante expansão e técnicas cada vez mais inovadoras, essa é uma área cheia de potencial. Para quem quer empreender, essa é uma oportunidade que combina técnica, criatividade e estratégia, e com números tão promissores, o caminho para o sucesso está mais claro do que nunca.

Se tem uma coisa que aprendi nos meus dez anos de profissão, é que o martelinho de ouro é mais do que um trabalho: é uma chance real de empreender. Claro, como em qualquer profissão, tem desafios, sazonalidade, concorrência, atualização constante. Mas quem está disposto a aprender, planejar e investir no negócio consegue não só sobreviver, mas prosperar.

O importante é colocar a mão na massa, ou na lataria, no caso, e fazer acontecer. Quem sabe a próxima história de sucesso não é a sua?

(*) É empresário do setor, proprietário do DM Serviços Automotivos.







O JORNAL CERTIFICA

AS PUBLICAÇÕES LEGAIS

COM PONTUALIDADE E

TRANSPARÊNCIA, CUMPRINDO

AS NORMAS JURÍDICAS.

AFINAL, O JORNAL É LEGAL.

CENP



Fórum da Autorregulação do Mercado Publicitário



ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNAIS



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS AGÊNCIAS E VEÍCULOS ESPECIALIZADOS EM PUBLICIDADE LEGAL



JORNAL DO INTERIOR

Central de Reparos Pontonet Ltda.

CNPJ/MF nº 03.986.840/0001-63

Edital de Convocação para Reunião de Sócios

Na qualidade de sócios administradores, convocamos todos os sócios para a Reunião Extraordinária de Sócios, a ser realizada no dia 22/01/2025, às 9hs, em primeira chamada, e, não havendo quórum, às 9:30hs, em segunda chamada, na Rua Gomes de Carvalho, 1356, conjunto 31, Vila Olímpia, São Paulo/SP, CEP 04547-005, a fim de deliberar sobre as seguintes Ordens do Dia: Dissolução da Sociedade e Outros assuntos de interesse da sociedade. Os sócios que não puderem comparecer na data e horário marcados poderão se fazer representar por procuradores devidamente constituídos através da outorga de mandato, com especificação precisa dos poderes e atos autorizados. SP, 08/01/2025. José Roberto Musa - Sócio Administrador, José Adeldo Soares de Mello - Sócio Administrador.

SENTENÇA PUBLICADA em: 06/09/2024 | Edição: 173 | Seção: 1 | Página: 29
Órgão: Ministério da Defesa/Comando da Marinha/Estado-Maior da Armada
DECISÃO DE 3 DE SETEMBRO DE 2024
Processo Administrativo de Responsabilização (PAR) nº 61001.005757/2019-92
1. Vistos e examinados os presentes Autos do Processo Administrativo de Responsabilização (PAR) nº 61001.005757/2019-92, cuja Comissão foi nomeada por meio da Portaria nº 181/MB/MO, publicada no Diário Oficial da União de 25 de julho de 2022, Edição nº 138, Seção 2, Página 6, pelo qual respondeu a empresa Unitécnica Equipamentos Termodinâmicos Ltda., CNPJ nº 09.202.901/0001-62, no exercício das atribuições a mim conferidas pelo art. 13, parágrafo único, e art. 14, Ambos do Decreto nº 11.129, de 11 de julho de 2022, combinado com o inciso I do parágrafo único do art. 28 do Anexo I do Decreto nº 5.417, de 13 de abril de 2005, e em consonância com a Decisão de 1º de fevereiro de 2024 do Comandante da Marinha, publicada no Diário Oficial da União de 2 de fevereiro de 2024, Edição nº 24, Seção 1, Página 11, Adoto, como fundamento deste ato, as conclusões contidas no Parecer nº 00164/2024-CJACM/CGU/AGU, de 27 de junho de 2024. Aprovado pelo Despacho nº 00314/2024-CJACM/CGU/AGU, de 3 de julho de 2024, e Decido aplicar as seguintes sanções: a) multa no valor de R\$ 447.245,20 (quatrocentos e quarenta e sete mil, trezentos e quarenta e cinco reais e vinte e quatro centavos), nos termos do inciso I do artigo 6º da Lei nº 12.846/2013; e b) publicação extraordinária da decisão condenatória por 45 (quarenta e cinco) dias, nos termos do inciso II e § 5º do art. 6º da Lei nº 12.846/2013. Por fim, Determino a remessa do processo a origem, a fim de serem tomadas as providências necessárias para o ressarcimento ao erário. Alle Esq. André Luiz Silva Lima De Santana Mendes Chefe do Estado-Maior da Armada

Empresas
& Negócios

Publicidade Legal

