

NEGÓCIOS CORPORATIVOS

Amazon expande programa logístico no Brasil

Iniciativa poderá pagar mais de R\$ 300 milhões ao ano para pequenas empresas que entreguem pacotes nas suas comunidades

A Amazon anuncia a expansão do Amazon Hub Delivery, programa logístico que oferece aos clientes a experiência de entrega Amazon enquanto gera renda extra para pequenas e médias empresas por meio da entrega de pacotes em suas comunidades. Com o movimento no Brasil, PMEs parceiras poderão receber, juntas, mais de R\$ 300 milhões por ano em receita adicional.

Negócios locais que abrangem ampla variedade de serviços — como floriculturas, mini-mercados, papelarias, lojas de celular, oficinas, cafeterias, postos de gasolina e salões de cabeleireiro — podem receber até R\$ 30 mil por ano em renda adicional ao realizar entregas de pacotes da Amazon diariamente. A projeção de ganhos é baseada no volume de entregas realizadas e está sujeita à capacidade individual de cada parceiro. Os parceiros atuam com total autonomia e flexibilidade, utilizando sua própria infraestrutura, equipe e veículos, sem necessidade de investimentos ou recursos adicionais.

Lançado em 2024 no Brasil, o programa — com sucesso comprovado em 9 países, incluindo Japão, Espanha e Índia — entra em nova fase. Atualmente com operação em 10 estados no Brasil, o Amazon Hub tem permitido que diversas regiões tenham seus prazos de entrega reduzidos de até 5 dias para até 1 dia.

“O Amazon Hub Delivery é um exemplo da nossa combinação única entre tecnologia e



AMAZON HUB DELIVERY/DIVULGAÇÃO/JC

Amazon Hub Delivery busca pequenas e médias empresas para complementarem a renda dos negócios sem precisar investimento inicial

expertise global com aplicação nacional. Por meio deste programa, não apenas aceleramos entregas pelo Brasil, mas também contribuimos com empreendedores locais ao criar oportunidades flexíveis e complementares para sua renda mensal”, conta Marcio Neves, líder de Transportes da Amazon Brasil. “Com o Amazon Hub, funcionários dos estabelecimentos realizam entregas nos horários em que há menor movimento em seus negócios. Por exemplo, o dono de um salão de cabeleireiro, com maior fluxo de clientes pela manhã e à noite, pode usar o programa para preencher os horários vagos durante a tarde. Quando crescemos com as comunidades onde operamos, criamos um ciclo virtuoso de desenvolvimento que beneficia a todos.”

Os pacotes são disponibilizados aos parceiros do Amazon

Hub diariamente, e eles têm flexibilidade para fazer entregas ao longo do dia, de acordo com a dinâmica de seus negócios. Os estabelecimentos selecionam a quantidade de pacotes que conseguem receber por dia para realizarem entregas no horário comercial, podendo operar até 7 dias por semana, conforme a disponibilidade de tempo e equipe. Para participar, é necessário documentação regularizada e espaço seguro para guardar temporariamente os pedidos. Atualmente, a Amazon está recrutando parceiros em São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Fortaleza, Recife, Porto Alegre, Curitiba, Brasília, Goiânia e João Pessoa.

Com mais de R\$ 55 bilhões investidos no Brasil na última década, a Amazon vem construindo uma das redes logísticas mais abrangentes do País — adicionando mais de 100 centros logís-

ticos à sua rede somente no último ano e dobrando seu quadro de funcionários. Impulsionada por programas como o Amazon Hub, essa rede opera por meio de um sistema interconectado de parceiros locais e mais de 250 centros logísticos, estabelecendo novos recordes de velocidade e conveniência para os brasileiros.

Desde dezembro, clientes em São Paulo e Rio de Janeiro já podem receber produtos de mais de 30 categorias em poucas horas, com janelas de horário que eles mesmos escolhem no momento da compra — e agora, com o lançamento do Amazon Now, alimentos, bebidas, produtos de beleza e itens do dia a dia chegam em até 15 minutos em bairros elegíveis de oito grandes cidades brasileiras: São Paulo, Rio de Janeiro, Campinas, Curitiba, Fortaleza, Porto Alegre, Recife e Belo Horizonte.

“Nosso compromisso com o Brasil vai além de entregar pacotes rápidos — é sobre transformar a experiência de compra dos brasileiros. Hoje, clientes em vários cantos do País podem receber seus pedidos em horas ou até minutos, escolhendo a janela de entrega e a opção que melhor se encaixa na sua rotina. Alimentos frescos, produtos de beleza, itens internacionais — tudo ao alcance de um clique. Cada investimento que fazemos em infraestrutura, tecnologia e parcerias locais existe para que mais brasileiros — em mais cidades, com mais categorias de produtos — tenham acesso a uma experiência de compra verdadeiramente conveniente, confiável e sem barreiras”, afirma Marcio Neves.

As inscrições para o Amazon Hub Delivery podem ser realizadas em <https://logistics.amazon.com.br/hubdelivery>.

Mercado Livre começa a vender medicamentos no Brasil com projeto-piloto em São Paulo

O Mercado Livre iniciou um projeto-piloto para a venda de medicamentos na cidade de São Paulo, marcando a entrada da plataforma no varejo farmacêutico brasileiro. A operação começa em escala reduzida, com entre-

gas em até três horas e foco em produtos sem prescrição, como analgésicos e vitaminas.

Na largada, o serviço atende os bairros Vila Mariana, Paraíso e Itaim, com promessa de expansão, conforme o desempenho.

Os produtos são vendidos por meio de uma página dedicada dentro da plataforma e contam com monitoramento logístico, além de suporte direto de farmacêuticos para orientação.

A iniciativa ocorre após a aquisição da Farmácia Cuidamos, concluída no ano passado, e representa mais um passo da companhia na ampliação de seu ecossistema de serviços. Segundo o diretor sênior de marketplace do Mercado Livre no Brasil,

Tulio Landin, o projeto busca ampliar a oferta e reduzir fricções no acesso a medicamentos.

“Hoje, o consumidor ainda enfrenta limitações no ambiente online e no físico, onde é comum lidar com falta de produtos, dificuldade de comparar preços e distância dos estabelecimentos.”

A proposta é evoluir o modelo para um marketplace farmacêutico, conectando farmácias de diferentes portes em

todo o País. “Nosso objetivo é contribuir para democratizar o acesso a esse segmento, com mais transparência, competitividade e conveniência para o consumidor.”

A companhia já opera a venda de medicamentos em outros mercados da América Latina, como México, Colômbia, Argentina e Chile, e pretende usar o piloto em São Paulo como base para avaliar uma eventual expansão no Brasil.