



Os desafios logísticos da distribuição

Como vencer os desafios
logísticos e crescer mesmo
nas rotas mais difíceis.



Leia todo o documento



A logística é o grande desafio para qualquer empresa atacadista/distribuidora. Agora imagine na Amazônia, que impõe obstáculos únicos, como a imensidão territorial, a infraestrutura precária e as condições climáticas adversas.

A Maquisul, atacadista B2B com sede em Imperatriz/MA (conhecida por ser a “porta de entrada” da floresta amazônica) e mais de 30 anos de atuação, enfrenta diariamente os complexos desafios logísticos inerentes à sua área comercial: a vasta e desafiadora região do Pará e do Maranhão.

“Tenho plena consciência de que a Maquisul tem um papel muito importante na economia regional, participamos ativamente como fornecedores de grandes projetos que impulsionaram a economia da região, como Usina Hidrelétrica de Belo Monte, duplicação da ferrovia Carajás, minerodutos, indústrias de madeira, móveis, compensados e MDF, além da verticalização da cadeia do Agro, com etanol de milho e óleo de soja”, revela Joey Viera, sócio-diretor da Maquisul.

Entrevista exclusiva com Joey Viera – Lonax Play

Lonax Play: Joey, você comanda uma empresa que opera numa região desafiadora, na entrada da selva amazônica.

Quais são os principais obstáculos logísticos enfrentados pela Maquisul para entregar produtos em todo o Maranhão e Pará?

 Joey: Hoje já está melhor. Quando meu pai chegou em 1988, ele andava de Fusca e em estradas de terra; no verão muita poeira e no inverno muita lama. As dificuldades por um bom local para dormir ou comer na estrada era outro desafio. Mas quem chega primeiro prospera, e os desafios são para corajosos.

Figura 1



Fonte: Ianalítica.¹

Ainda temos muitos problemas de deslocamento. Um estado como o Maranhão tem 217 cidades e apenas duas contam com voos comerciais: Imperatriz e a capital.

O custo de entrega é alto, por conta da demora e da manutenção dos caminhões. Recentemente, tivemos uma ponte que caiu justamente na principal rodovia Belém–Brasília, gerando muito transtorno.

 Lonax Play: Como a Maquisul tem lidado com os altos custos de frete e a infraestrutura precária em algumas rotas da região Norte? Há estratégias específicas para otimizar a logística?
Joey: Temos parceiros terceirizados para as rotas menores e frota própria para as

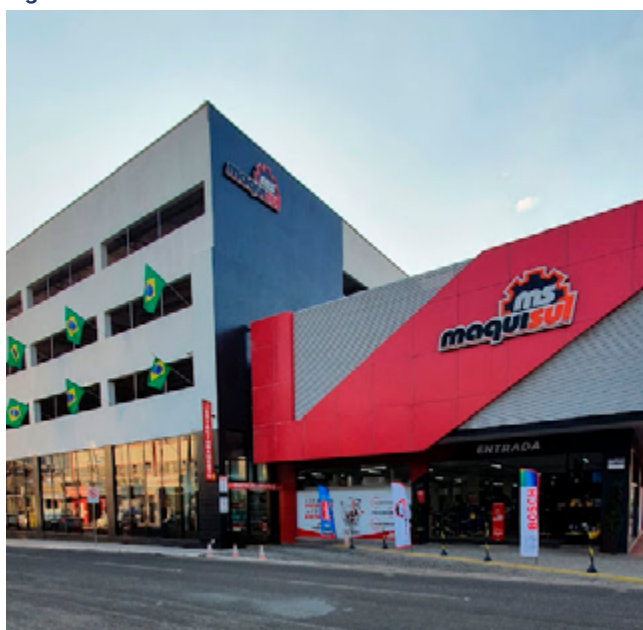
¹Disponível em: <<https://ianalitica.wordpress.com/curso/resumo-imperatriz/>>. Acesso em 09 abr, 2025.

principais. Lidar com isso é basicamente ter um time de motoristas e logística que use os recursos da empresa com visão de dono. São eles que enfrentam os desafios com cautela, e por isso, merecem nosso reconhecimento.

 **Lonax Play:** O que muda na operação de uma distribuidora como a Maquisul quando se atua em estados de dimensões continentais como o Pará e o Maranhão?

 **Joey:** É preciso ter um time de vendas que conheça a geografia da região. Cada cliente tem sua peculiaridade: uns pedem entrega dentro da mina (no caso das mineradoras), outros dentro das fazendas (no agro). Isso exige artigos de segurança, agendamentos, treinamentos e principalmente comprometimento com promessas realistas. Vendedor tem que saber o que pode e o que não pode prometer.

Figura 3



Fonte: Google Meu Negócio.

As parcerias com a Maquisul costumam gerar confiança e, com ela, bons volumes de vendas.

 **Lonax Play:** Como a empresa equilibra o atendimento a grandes centros urbanos com a necessidade de alcançar municípios mais afastados?

 **Joey:** Traçamos rotas de atendimento que terminam nas capitais, mas que passam por várias cidades do interior. Isso nos permite manter uma eficiência legal com clientes recorrentes, e assim, aumentar nossa participação nas compras deles.

 **Lonax Play:** Com tantos desafios logísticos, quais são os critérios usados pela Maquisul na escolha de fornecedores e marcas com as quais trabalha?

 **Joey:** Mesmo atuando em uma região economicamente desfavorecida, sempre primamos pelos melhores fabricantes e produtos. Valorizamos fornecedores que vão a campo com nosso time, que promovem capacitação e colhem feedbacks da aplicação dos produtos.

Um dos nossos principais investimentos em vendas é justamente essa proximidade com o cliente.

 **Lonax Play:** Qual é o papel da tecnologia – como rastreamento, sistemas de gestão ou aplicativos – no dia a dia da Maquisul?

 **Joey:** Ainda não temos um padrão de excelência, mas estamos evoluindo constantemente. Buscamos otimizar os recursos para que tudo chegue mais

rápido, com pedidos completos e sem saldo pendente, ao menor custo possível.

 **Lonax Play:** Com o aumento da concorrência e da digitalização, como você enxerga o futuro do mercado de distribuição na região Norte e o posicionamento da Maquisul nesse cenário?

 **Joey:** Já demos os primeiros passos para o e-commerce. O que mais impacta hoje é a questão tributária, e estamos analisando melhores práticas. Como nosso foco é B2B, temos um pouco mais de tempo para planejar esse movimento.

 **Lonax Play:** Você vê oportunidades de crescimento através de parcerias com construtoras, obras públicas ou empresas privadas?

 **Joey:** Desde nossa essência, focamos no mercado privado. A forma de fazer negócios com o governo não se alinha com a nossa cultura.

Participamos sim de obras privadas e públicas, mas através das construtoras que ganham as licitações. Nosso esforço está em ampliar a base de clientes privados, com CRM robusto e um time de vendas em crescimento.

 **Lonax Play:** Quase 80% do faturamento da Maquisul é proveniente do canal B2B. Qual a estratégia por trás da montagem do showroom de varejo no centro de Imperatriz?

 **Joey:** O investimento feito em 2020 no showroom novo com estacionamento impulsiona o B2B. Mesmo

clientes que nunca estiveram na loja percebem o potencial e variedade que temos.

Isso também fortalece a equipe interna, que visualmente acompanha os novos produtos e as mudanças do setor de compras.

 **Lonax Play:** Como é a relação com a Lonax e o que você pode dizer sobre o produto e o serviço da empresa?

 **Joey:** De acordo com nossos registros, a primeira compra com a Lonax foi em dezembro de 2010. Sempre buscamos os produtos de maior qualidade, e a Lonax tem se mostrado uma empresa séria, com padrão constante.

Nunca houve reclamação de qualidade.

Já recebemos visita da fábrica aqui na empresa, com treinamento aos nossos vendedores, o que valoriza ainda mais essa parceria.

Da redação Lonax Play.
Lincoln Gomide, Jornalista Responsável.
Com revisão da equipe de Comunicação da Lonax.



Siga nossas redes:



@lonaxindustria

lonax.com.br