FÓRUM INTERNACIONAL DE INTRALOGÍSTICA & SUPPLY CHAIN
LOGWEB - Cassel SOUTH AMERICA 2011
Inscrições abertas
Garanta sua vaga

Multimodal - Calçadista: a moda dita a logistica

Bebidas | 14 de Março de 2011

O calçado, hoje, é vista como uma carga tão urgente quanto perecível, pois é influenciado pela moda – a validade chega a ser menor que a do feijão. Isto logística em entrega acurada, já que o giro no ponto de venda é calculado e a perda de uma dia no início da coleção pode ser transformar em cinco ao seis no final.

Mais um setor abrangido pelo Fórum Top do Transporte, promovido pelas revistas Logweb e FROTACIA, é destacado nesta edição: o calçadista.

Trata-se de um setor regido pela moda, e isto faz a sua logística ser diferente em relação a de outros produtos.

"Embora a natureza da carga (fracionamento) não seja perecível, por trata-se de moda, isso faz do calçado uma carga tão urgente quanto uma perecível. Hoje é uma tendência entre as fábricas de calçados possuírem várias "coleções" dentro da coleção. Ou seja, o calçadista está preocupado em ofertar novidades dentro da sua própria coleção, isso não pertinto mensal, mas quinzenal, a cada semana, em razão a redução do prazo de entrega e, portanto, a entrega acurada do mercadoria é tão importante.",

A explicação é de Fabiano Oliveira da Silva, gerente comercial da unidade de Porto Alegre da Expresso Jundiaí Logística e Transporte (Fone: 11 2152.8930). Ainda segundo ele, a perda de um único dia de venda de determinado produto pode significar um impacto expressivo na coleção, pois o giro no ponto de venda é calculado a partir de um dia no início da coleção pode ser transformar em cinco ao seis no final – e nenhum fabricante quer isso.

Análise semelhante faz Fabricio Fawer, diretor comercial da Vitória Prevedora Logística (Fone: 51 3348.6885): "a dinâmica do setor é fantástica, já que o tempo de vida dos calçados é cada vez menor. É praticamente um produto perecível".

De acordo com Fawer, a validade é menor do que a do feijão – se não vender em 90 dias, o produto já fica ultrapassado e perde o valor.

"As diferenças na logística são ditas nos modelos internos das operações dos centros de distribuição e nos modelos dos processos de transporte, mas, sim, nas características deste mercado interno e externo e em sua complexidade no processo de criação, inovação, planejamento, produção e controle de demandas", completa Daniel Maeo, diretor geral da Linx Fast Fashion (Fone: 11 2102.2455).

Ricardo Belain, diretor de marketing da TNT (Fone: 11 2673.7793), também aponta as diferenças da logística calçadista com base nas características do produto em si: aumento considerável de varejo com pequenos e médios clientes; aumento exponencial nas vendas de calçados nas regiões NE e CO, gerando demanda de crescimento de malha de distribuição nestas regiões; e carga fracionada, com entregas parte-a-parte.

"A logística calçadista tem um ponto diferenciado, pois possui muitos SKUs em "pouca" quantidade, a movimentação acontece em grades e existe o controle das amostras", relaciona, por sua vez, Felippi Perez, diretor de projetos e negócios da Kwepers Logística (Fone: 11 4151.9833).

Também quanto às "dores" a que vai de oferecer na logística calçadista, em relação a de outros produtos, João Gonçalves Filho, da gerência da filial Expresso Carga-SP da CSI Cargo (Fone: 11 4243 8000), cita: "o controle de temperatura, por exemplo, é muito importante para o setor de calçados nos casos de exportação, quando do cruzamento de fronteira, por ser uma carga de alto valor. "O controle de temperatura dos deve (grade) e a necessidade de armazenagem de produtos em áreas climatizadas são características que diferenciam este setor", complementa Marcelo Fóino, CEO da LOG Fashion (Fone: 11 4168.5278).

A LOGÍSTICA DO CALÇADO
E O COMÉRCIO EXTERIOR

Ana Cristina Klein é diretora de Ame Frontier Juazeiro/e em Comércio Exterior (Fone: 51 3593.8788), e aponta os maiores problemas logísticos enfrentados pelas empresas do setor: os altos custos de transporte interno e despacho para fora a mercadoria do país.
"É frictual, mas o custo de levar um contêiner da fábrica até o porto chega perto do custo de frete internacional de um contêiner. Estamos falando de lote e cadeia – transporte rodoviário, pedágios, custos portuários e de despacho."
Ainda segundo ela, "o transporte interno, em primeiro lugar, pela oscilação de frete terceiriza/ou transitário até os portos. "Dependemos demais do frete rodoviário. Os custos portuários também devem ser revistos. Acabamos exportando custos junto com o produto."
Ainda segundo ela, "a adhesiva agilidade das empresas transportadoras e os freight forwarders internacionais, acostumadas a lidar com as mais diversas situações, ajudam a compensar os oceasos gargalos logísticos. As dificuldades e a longa hablitia da exposição de calçados Ezeven surgir profissionais e empresas de logística de padrão internacional, semana prontos e agora para ajudar os clientes", completa a diretora da Ame Frontier.
Sobre as tendências para o setor calçadista em termos de logística, a diretora alega, inicialmente, que, "o mercado está mais exigente e a mercadoria tem que chegar ao ponto de venda no prazo, de não ser sem agregado. Segundo ela, existe uma tendência de mais embarques aéreos, de pedidos menores, para reposição rápida na loja do cliente. Isto faz o negócio girar mais rápido.

Tecnologias

Pelas suas características, como verificado, o setor calçadista requer a uso constante de tecnologia. E quais seriam as novas tecnologias em termos de transporte, manuseio e distribuição que estão sendo usadas?

Para Gonçalves Filho, da CSI Cargo, elas envolveriam softwares sofisticados que fornecem a posição exata dos produtos, para maior segurança de quem vende e de quem compra, independentemente do tamanho da empresa, on-line, garantindo transparência nas relações entre vendedores/compradores e transportadores.

Mais, da Linx Fast Fashion, avisa que, atualmente, são diversas as tecnologias disponíveis no setor calçadista. "Potencos consegue clientes os sistemas de planejamento em informação e controle, ERP/WMS com aplicativos de gerenciamento das demandas de materiais, produção e distribuição MRP/MPS/DRP, continuando com os processos atualizados através da modernização e das inovações de equipamentos de automação, coletores e RFEs, entre outros, e as metodologias voltadas ao abastecimento complementadas por manuseio, armazenagem e distribuição, acompanhados dos sistemas de informação nas fases finais de expedição, transporte e a logística reversa, utilizando as tecnologias de informação e comunicação, EPC, ECI, monitoramento via satélite e cercas integradas a sistemas TMS e gerenciamento de riscos com processos interligados para total controle, qualidade e segurança operacional", diz-se.

Belain, da TNT, também aponta as novas tecnologias que estão sendo usadas no segmento calçadista: sistemas de rastreamento das cargas com interface direta com o sistema do cliente, prevendo maior agilidade na comunicação dos eventos de entrega; otimização da informação do código de barras no rótulo do cliente para leitura dos volumes dentro da malha de carregamento, tendo, assim, a informação compartilhada entre cliente/transportadora em um único processo; emissão da nota fiscal eletrônica (NF-e) e conhecimento de embarque eletrônico (CTRC-e); e utilização do Sitrc da Seguradora, empresa dinda nas filial do fechamento dos volumes transportados.

Por sua vez, Kalla Tanaro, gerente de marketing da UPS SCS Transportes Brasil (Fone: 11 3123.3466), revela que a estabilidade e o cadeiro das remessas são ferramentas oferecidas pelo mercado. De acordo com ela, com a concorrência acirrada das indústrias chinesas, é de suma importância para a empresária brasileira identificar onde estão suas remessas e quando elas serão entregues. Além disso, a facilidade de preparo/trata a documentação de transporte através de sistemas próprios ou pela internet facilita a operação diária das empresas. Além de ser mais rápido é menos passível de erro, evitando possíveis atrasos na entrega das mercadorias. "A terceirização da logística e distribuição também é uma nova opção, que reduz custos com armazenagem e melhora o controle e a visibilidade de estoque", consultrá-lo.

Fawer, da Vitória Prevedora, acrescenta às tecnologias citadas, especificamente a uso dos exteriores e da veículos adaptados (baú maior, devido à densidade da carga).

Especificamente no caso de Expresso Jundiaí, tem sido aplicada a tecnologia da monitoramento com o uso de gaiolas, mesmo para a carga de calçados, que é volumosa "Isto permite que a operação de cross-docking seja amplamente agilizada e os resultados são trabalhados em prazos de entrega muito mais exíguos", conta Oliveira da Silva, gerente comercial da empresa.

Outra tecnologia que o Expresso Jundiaí tem buscado implementar é a otimização de filiais de entrega diretamente nas etiquetas dos clientes. Isto reduz o tempo de manuseio dos volumes na filial de origem, pois elimina uma etiqueteagem. "Ganha-forma, é um grande ganho de performance em nossa operação, e que também resulta em redução do lead time do cliente", completa Oliveira Silva.

Com a palavra, o embarcador

"Uma das maiores dificuldades das empresas é oferecer aos seus clientes pessoas qualificadas e treinadas no atendimento. Quando ocorre um extravio, muitas vezes o embarcador não recebe aviso de ocorrência para tomar providências em avisar o cliente, postergar frete e repor a mercadoria para que o lote seja entregue completo. Não é incomum que o cliente entre em contato com o embarcador no vencimento do título informando que não recebeu a mercadoria. O embarcador, mediante esta informação, busca a informação junto ao transportador e é neste ponto que as maiores dificuldades aparecem. Primeiro, pela falta de informação antecipada por parte do transportador. Segundo, na demora do retorno sobre a ocorrência da mercadoria não ter sido entregue. Terceiro, a falta de conhecimento do transportador sobre o produto que está transportando, sua fragilidade, granulosidade e a impossibilidade de informação antecipada, sendo este caso de extrema gravidade (manutenção e pesquisa entre embarcador e cliente."
A Quaiara de Genaro Lancier, supervisor de logística da Superstar Calçados (Fone: 51 3597.6790). Ainda segundo ela, estes problemas poderiam ser resolvidos com o bilhamento constante, para busca da excelência em bem atender. "Também podem ser relacionados investimentos em tecnologias para melhorar os controles operacionais, evitando, assim, estoques de mercadorias.
Ainda segundo ela, "o mercado está muito ruim em relação a qualidade e nível de serviço, onde ainda ganham empresas antigas, transportadoras e clientes. "Hoje, na Superstar Calçados, trabalhamos com quatro transportadoras, pois existem poucas que atendem a distribuição em nível Brasil. Por opção, trabalhamos estas quatro transportadoras, dois menores, que prestam excelente nível de serviço, e dois maiores, onde o nível de serviço deveria ser melhorado imediatamente. Estas transportadoras maiores não oferecem um nível de serviço adequado à sua importância no mercado. Todas as transportadoras hoje oferecem transporte rodoviário, muito mais ágil, e nenhum oferece frete ferroviário, muito mais barato. Ainda faltam grandes investimentos em infraestrutura no setor", confirma-se Lancier.
Sobre as tendências para o setor calçadista em termos de logística, ela diz que vinais dos gerencies é a redução do prazo de entrega, "antigamente era de 30 dias e hoje é de 15 dias, mas, ainda, é muito, como prazos de entrega, extensos e avarias, giram em torno dos 07%. "Este número ainda pode ser considerado altíssimo, como parecerá ainda é aqueia em que a mercadoria coletada na indústria seja entregue no cliente no prazo determinado; no final determinado na quantidade correta; e na indústria calçadista perceba, hoje, como agregação de valor entregas conforme clientes acima. Imaginemos que a indústria de calçados confeccionou o pedido dentro do prazo estipulado e o transportador entregou 2 volumes de um lote de 4. O cliente ficará sem o produto nos últimos e os prejuízos em relação a esta ruptura não podem ser mensurados, como a insatisfação do varejo nas lojas e a perda de vendas com valor agregado, apenas das intenizações dos transportadores junto aos embarcadores", completa o supervisor de logística da Superstar Calçados.

Tendências

Diante do que foi apresentado até agora pelos representantes dos Operadores Logísticos e transportadoras, quais seria as tendências no setor calçadista?

Para Gonçalves Filho, da CSI Cargo, elas envolvem maior eficiência na gestão dos estoques; agilização no recebimento e expedição de produtos; melhoria na eficiência do fluxo de produtos e informações; melhor gerenciamento do negócio; ampliação dos serviços aos clientes; identificação de relacionamento entre transportadores e clientes; e redução dos custos na cadeia como um todo.

Perez, da Kwepers Logística, aponta como tendências: os fabricantes venderem lotes menores, porém mais vezes ao longo do período; aumento da quantidade de SKUs para atender a demanda dos consumidores; e nível de estoques cada recriminar. "As tendências são: maior pulverização das entregas (varejo – Clientes/Cidades/Regiões), e pedidos com quantidades menores e aumento das entregas fracionadas", completa o diretor de marketing da TNT.

Profissionalização das empresas visando à incorporação de novos conceitos e novas metodologias, o com objetivo de otimizar os processos internos e aumentar, a cada dia, a produtividade e a capacidade de reação diante das incertezas e flutuações da economia. Esta é a análise de Maeo, da Linx Fast Fashion.

O CEO da LOG Fashion acredita que a demanda por serviços logísticos para o segmento calçadista está crescendo muito, devido, principalmente, à profissionalização do setor, às fusões e aquisições, à busca por maior produtividade, atração de pessoas e retenção de competências individuais, construção de uma cara competitiva para a empresa, gestão de custos e, principalmente, a busca e preservação de margens saudáveis, que permitam sustentar este desenvolvimento.

Fawer, da Vitória, também prevê aquecimento do mercado interno devido à queda do dólar e ao aumento do valor agregado no produto para fugir da concorrência com mercados de baixo valor agregado.

Finalizando este tópico, Kalla, da UPS SCS, salienta que, hoje, a maior tendência é a inovação em design o calçado do taxo. Segundo ela, como a China está investindo fortemente em calçados de baixa qualidade e de baixo custo também, as empresas calçadistas encontraram um nove nicho na área de calçados exclusivos e de ótima qualidade.

Problemas logísticos e soluções

Mesmo empregando tecnologias modernas e se preparando para um aquecimento, o setor calçadista ainda enfrenta problemas logísticos, a maioria deles fora das plantas das empresas e do domínio dos Operadores Logísticos e das transportadoras.

"Os problemas são da infraestrutura em geral. Os problemas da má conservação das estradas e congestionamentos em zonas urbanas já são amplamente difusos. Os problemas com os quais convivemos e que não são livremente pesquisados são os de falta de infraestrutura de vias.",

Ainda de acordo com Oliveira da Silva, da Expresso Jundiaí, frequentemente "temos filas para descarga em shoppings, pois há apenas uma doca (ou poucas) para descarga dos transportadores. Muitos shoppings não possuem a estrutura de ruas internas para abastecimento das lojas pelo "backdoor".

O gerente comercial diz, ainda, que outro problema frequente é a falta de estrutura das grandes redes varejistas para receber mercadorias, principalmente, "quando a entrega é fracionada e a carga a ser entregue possuem horário apenas de chegada, e não de saída, além componentes de cobrança até a total conferência, terceirizam e colocam do transportador a descarga, dentre outras dificuldades que temos que administrar", completa Oliveira da Silva.

Ainda de acordo com ele, não existe uma solução mágica para todos problemas. "Tecnologias aplicadas ao transporte, como RFID e leitores magnéticos, a veículos mais ágeis para entregas até ajudam, mas não resolvem de imediato, além de serem tecnologias caras se considerarmos numa cadeia de abastecimento complexa. Somente o desenvolvimento da nossa economia e uma agenda de investimentos em infraestrutura de vias e portos, ferrovias e hidrovias, pode dar um fôlego a mais. Dentre possíveis medidas que atenuam entre problemas estão a capacitação e construção de novas estradas, como novas estradas, novos vias de acesso, novos pontos comerciais mais estabelecidos para um grande estoque maior, descentralização dos grandes centros urbanos e, principalmente, maior preparo por parte de todos os integrantes da cadeia de suprimentos para pensar e fazer logística. O transportador hoje é muito colonial e chamado a pensar, "dar-me soluções logísticas, mas na verdade a situação só vai melhorar quando todos integrantes da cadeia pensarem e agirem no mesmo sentido", completa o gerente comercial do Expresso Jundiaí.

Belain, da TNT, também relaciona uma série de problemas, muitos parecidos com os apontados pelo entrevistado anterior: dificuldades de entregas em locais como Shopping Center, com custo turbido de recebimento e penalidades nos atrasos – existe um aumento considerável no número de lojas de calçados em shopping em todo o Brasil; cargas de devolução/logística reversa, alta retenção de mercadorias nos terminais de carga, em processos de apontamento de datas com os clientes; faltas parciais; e atrasos das informações vindas dos depósitos do Brasil.

Para ele, as soluções envolvem: adequação nos horários de entregas junto às grandes redes/ shoppings; aumento da qualidade do serviço nas cidades de fluxo reverso (devolução); maior confiança das cargas nos embarques nos origens; maior segurança com as Clarifiq (PIN).

Por sua vez, Kalla, da UPS SCS, salienta que, para manter o setor competitivo, as entregas devem ser rápidas e acompanhar as mudanças de coleções. "O setor calçadista é um segmento de produtos perecíveis e, sendo assim, precisamos de soluções e modelos de transporte diferenciados e o principal desafio é ajudar as necessidades do cliente às necessidades do mercado".

Ainda para a gerente de marketing da UPS, a solução é oferecer ao cliente total suporte e consultoria em relação à documentação necessária, restrições alfandegárias e oportunidades de mercado. "Customização de processos e estabilíssimo precisos com informações em tempo real sobre a situação e posicionamento de cargas, flexibilidade de horário de crédito dentro do cuffs espaço de tempo pelos preparo dos envios e visibilidade completa, diminuindo as preocupações da indústria calçadista com itens operacionais são as soluções", conclui.

Mayo, da Linx Fast Fashion, relaciona que, a partir da globalização, um dos maiores problemas enfrentados pelo setor foi conseguir otimizar a qualidade na cadeia de suprimentos, ergotes para atender a demanda. "Para isso, é preciso ter um processo de planejamento de demandas, de criação e inovação, com planejamento adequado e distribuição usando tecnologias apropriadas no limite certo de aplicação de recursos; e a necessidade de profissionalizar as equipes de forma integrada. Outro aspecto que requer atenção especial é o processo de importação e exportação, em decorrência das influências econômicas e políticas, entre outras."

Para o diretor geral da Linx Fast Fashion, uma solução viável para crescer de forma sustentável é "pender o medo" e determinar um parceiro operador logístico com capacitação técnica específica e comprovada, com potencial de investimento capaz de implementar todas as inovações tecnológicas disponíveis aplicáveis ao seu negócio e obtenhamos os seus benefícios reflexos às suas necessidades, com um parceiro do setor calçadista em o foco do negócio do mercado consumidor para administrar atividades técnicas específicas e disponíveis no mercado de prestação de serviços.

Por sua vez, Gonçalves Filho, da CSI Cargo, relaciona que os problemas enfrentados no setor envolvem a falta de equipamentos (carrinhos), dentre as sazonalidades de outros produtos, excesso da demanda para atendimento nos finais de meses, frota ocasionada e restrição na circulação de veículos na capital paulista. As soluções incluem maior aproximação e maior participação dos transportadores nas decisões de logística de distribuição das empresas e abertura de uma linha de crédito especial para o setor transportador que atende ao setor calçadista.

"Além dos problemas já conhecidos na logística em geral, como, por exemplo, infraestrutura da malha rodoviária e restrições de trânsito de veículos de cargas em mínimas capitais, os principais problemas estão relacionados à deficiência de informação de todos os processos da cadeia calçadista, desde o início da produção até a entrega no cliente final, o que dificulta o dimensionamento e o melhor planejamento dos recursos logísticos (mão de obra, área de armazenagem e veículos) para obter melhor eficiência no atendimento dos pontos de venda."

Após o esporte, Fóino, da LOG Fashion, acredita que, tendo um melhor modelo de informação e planejamento de demanda do setor, através da integração dos pedos calçadistas brasileiros, seriam obtidos ganhos logísticos em toda cadeia e se evitariam custos desnecessários.

Fawer, da Vitória, aponta como problemas as fiscalizações, estradas em más condições e falta de profissionais qualificados, sendo que as soluções passam por uma política de renovação na área logística do país, qualificação e preparação de colaboradores.

Luiz Carlos Rodrigues da Silva, diretor comercial da TD Transportes Gerais (Fone: 31 3115.2755), também relaciona os problemas: cortes menores e entregas feitas em lugares em que não se pode atuar com carros médios e nem grandes. "No caso da cadeia, a solução seria que o embarcador nos comunicasse somente a hora que as mercadorias e a Nota Fiscal estivessem prontas e, no caso das entregas, seria ajo na notícia a poder entregar com veículos médios", conclui.

"Existem poucos provedores de serviços logísticos especializados no setor calçadista, e uma boa parte deles ainda não aperfeiçoou de forma adequada seu armazém para atender a este tipo de produto. Mesmo quando a logística é própria, normalmente é considerada uma atividade secundária e faltam recursos, tecnologia e empenho por parte da indústria", finaliza Perez, Kwepers Logística.