

Abril 2011

Valor Setorial

www.valoronline.com.br

LOGÍSTICA

- Mudanças de peso nos Correios
- Operadores buscam eficiência
- Dutos para escoar combustível



ROTAS PARA OS NEGÓCIOS

R\$ 300 bilhões serão investidos para alterar a matriz de transportes do país

RECICLAGEM GARANTE BONS RESULTADOS

Retorno de mercadorias avariadas ou de lixo eletrônico que voltam ao ciclo produtivo faz com que surjam novos negócios

Produtos novos devolvidos por causa de pequenas avarias, itens usados que podem ser reaproveitados e lixo eletrônico para descarte movimentam os negócios no promissor mercado brasileiro de logística reversa. Trata-se de uma atividade econômica com grande potencial de crescimento. Só no comércio eletrônico, um dos pilares desse tipo de operação, que evoluiu 40% em 2010, a taxa de retorno dos bens comercializados oscila entre 5% e 10%, enquanto no segmento de telefonia celular, que despeja cerca de 80 milhões de novos aparelhos todos os anos no mercado, não ultrapassa 1%. Além disso, nem 5% da produção brasileira – de 1 milhão a 1,5 milhão de toneladas por ano de lixo eletroeletrônico – volta ao ciclo produtivo. Os operadores logísticos estão desenvolvendo novas ofertas de serviços para aumentar a participação nesse mercado.

Os números são do Conselho de Logística Reversa do Brasil (CLRB), cujo presidente, Paulo Roberto Leite, acredita que as operações no mercado interno tendem a crescer em consequência da Polí-

tica Nacional de Resíduos Sólidos. Segundo ele, há duas vertentes que podem ser exploradas pelos operadores do setor. Uma envolve a logística reversa de pós-venda, na qual, por uma razão qualquer, o produto é devolvido sem ter sido utilizado. “Neste caso, as empresas se sentem responsáveis pelo retorno do produto em função de uma exigência legal ou para preservar a sua imagem no mercado”, diz. A outra é a logística reversa do pós-consumo, ou seja, da mercadoria usada que pode ser recolocada no mercado.

Algumas empresas decidiram criar unidades de negócios dedicadas à logística reversa. É o caso do grupo TPC, com sede em Jundiá (SP) e faturamento previsto de R\$ 300 milhões neste ano. A Reversa Soluções Logísticas surgiu em março para atender empresas que atuam no comércio eletrônico. Na lista estão, por exemplo, a B2W – formada pela Americanas.com, ShopTime.com e Submarino –, Claro, Natura e Avon.

O objetivo da operação da nova empresa é a triagem, tratamento e destinação de produtos devolvidos.

De acordo com Luís Chamaidoiro, vice-presidente geral de logística do grupo TPC, o plano de negócios prevê uma participação inicial de 10% do montante de produtos eletroeletrônicos que estão estocados no mercado, cujo valor é estimado em R\$ 500 milhões. A meta é faturar cerca de R\$ 50 milhões no primeiro ano de operação. Nos próximos 60 dias, entrará no ar o site Agoradah.com. Com a iniciativa, a empresa pretende recuperar ao máximo o valor do estoque e repartir o

lucro da venda com o varejista.

Resultado de um investimento de R\$ 5 milhões, a Reversa Soluções Logísticas está localizada em município que é polo de passagem da indústria e de grandes redes varejistas. Ali funciona o centro de distribuição com 3,5 mil posições-paletes e armazém de 4 mil metros quadrados. Chamaidoiro diz que o grupo TPC tem projeto para montar outro CD em São Paulo, de 40 mil metros quadrados, previsto para entrar em produção no início de 2012.

A GM&CLOG, localizada em São José dos Campos (SP), investe no desenvolvimento de ferramentas de tecnologia da informação para gerenciar via internet a cadeia de logística reversa de produtos novos que estão em garantia e de lixo eletrônico, com a expectativa de aumentar a carteira de 32 para 45 clientes até o fim do ano. Em 2010, o faturamento da empresa cresceu 40% e a meta é repetir o resultado no exercício 2011.

A abordagem para produtos em garantia está sendo aperfeiçoada há cerca de um ano e meio. Nessa modalidade, a GM&CLOG assume todas as etapas da operação, que abrange o registro do defeito no call center, agendamento de coleta, envio para assistência técnica e devolução para o consumidor. A oferta começou com a Samsung, HTC e a Vivo. As duas primeiras não renovaram o contrato, mas a Vivo manteve o acordo. Os planos são de oferecer o serviço em larga escala no mercado, principalmente para os fabricantes e operadoras de telefonia, diz Marcelo Oliveira, diretor comercial. “Estamos negociando com duas empresas e esperamos

assinar o contrato até junho”, diz.

Na logística reversa de lixo eletrônico, a ferramenta desenvolvida pela empresa monitora via web mais de 10 mil pontos de coleta de produtos. O cliente digita login e senha para entrar no sistema e fazer o pedido de retirada do material. Nessa operação, são realizadas entre 1,5 mil e 2 mil coletas por mês. O volume consolidado é levado para a planta de São José dos Campos, que tem capacidade para receber e triturar 88 toneladas por mês de produtos eletroeletrônicos.

O salto da logística reversa dos Correios foi significativo nos últimos cinco anos. Em 2005, foram recepcionados 100 mil objetos, com receita de R\$ 4 milhões. Em 2010, a movimentação cresceu para 2,7 milhões de objetivo, gerando R\$ 67 milhões em faturamento. “O mercado amadureceu e as marcas brigam pelo posicionamento dos seus

produtos a partir da melhoria do serviço de pós-venda”, comenta José Furian Filho, diretor comercial da estatal.

Em 2010, os Correios ampliaram a cobertura do e-Sedex para 205 municípios. Para maio, está previsto o início dos testes com a modalidade logística reversa simultânea em agência, que terá a participação de 20 empresas de comércio eletrônico e de telefonia em cem cidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Goiás, Paraná e Bahia. A partir do segundo semestre o serviço será ampliado para todo o país. Nessa oferta, a troca do produto é feita na agência dos Correios.

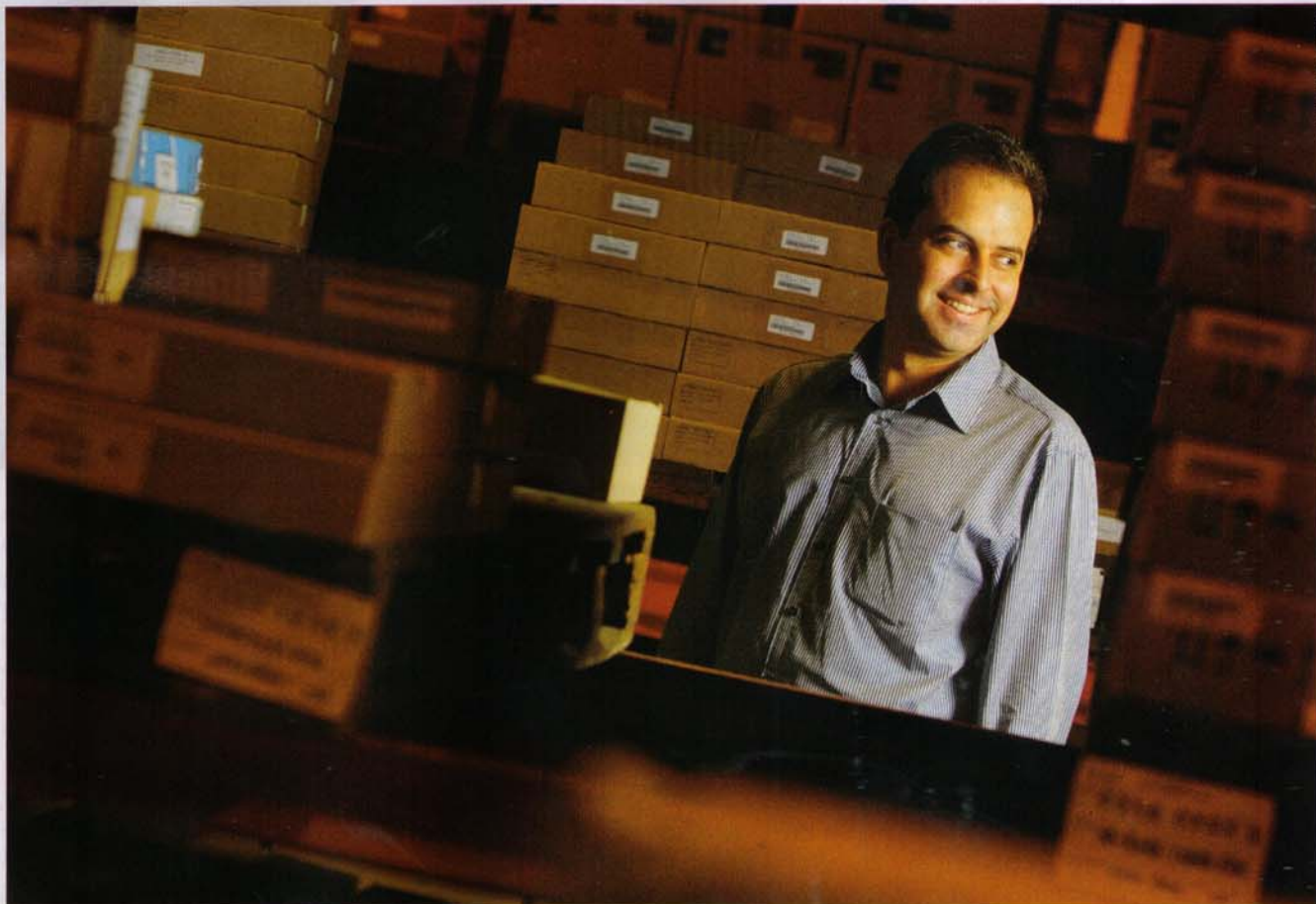
Na TGestiona, do grupo Telefônica, a decisão de montar uma empresa de logística foi tomada após a atividade de movimentação de produtos ter contribuído com metade da receita de R\$ 205 milhões registrada em 2010. Entre os meses de fevereiro e agosto,

foram recolhidos mais de 1 milhão de equipamentos. Ativa desde março, a TGestiona Logística trabalha com eletroeletrônicos, tem uma carteira de 15 clientes e um planejamento estratégico de crescimento de 15% ao ano.

A operação de logística reversa ainda é pouco representativa nos negócios da nova companhia – gira em torno de 10% a 15% –, mas a participação tende a aumentar quando as empresas enxergarem valor neste tipo de operação, diz Clovis Travassos, diretor-geral da TGestiona. “Isso vai acontecer quando a logística reversa for integrada ao negócio.”

Para dar suporte às suas atividades, a TGestiona Logística possui quatro centros de distribuição em Barueri (SP), Curitiba, Porto Alegre e Jaboatão dos Guararapes, região metropolitana do Recife. Está presente em mais dez unidades dos clientes (operação inhouse).

Clovis Travassos, da TGestiona: perspectiva de expansão nos próximos anos



LUIS USHERBIRA / VALOR