

Além do armazém



Softhouses de sistemas de gerenciamento estão evoluindo e abrangendo outras áreas da cadeia de suprimentos

Era uma vez um sistema típico de WMS (“warehouse management system”, sistema de gerenciamento do armazém) que garantia a localização correta de um estoque e supervisionava o processo de atendimento de pedidos. Aparentemente, isso era bom e muitos fornecedores de sistemas focavam apenas na oferta dessa solução aos clientes.

Hoje, os fornecedores expandiram além do WMS e oferecem soluções com uma maior abrangência. Entretanto, só faz sentido expandir o sistema se as softhouses fornecerem ao usuário siste-

mas de gestão da cadeia de suprimentos que ofereçam visibilidade da origem até o consumo.

Fornecer visibilidade completa ao longo de toda a cadeia de suprimentos não é uma ideia nova. A novidade é a coleção de ferramentas disponível hoje, sobretudo aquelas usadas na coleta de informações em tempo real e a capacidade de compartilhar estes dados ao longo das várias cadeias de suprimentos ou dos sistemas relacionados à ela.

A medida que a tecnologia alcança os conceitos de supply chain, o usuário final quer uma solução integrada que

permita gerenciar efetivamente o fluxo dos produtos ao longo de toda a cadeia de suprimentos. Houve uma evolução nos processos de negócios. Há cinco anos, o grande desafio era um WMS que conseguisse conversar com o transporte e em certo ponto isso foi feito.

Expandindo o alcance

No geral, as empresas que antes trabalhavam apenas com WMS o expandiram para outras áreas e se repositonaram como empresas de gerenciamento da cadeia de suprimentos. Existe uma evolução das ofertas tradicionais de

distribuição e logística para uma cadeia de suprimentos mais ampla com alguma forma de planejamento do estoque e do caminho até a prateleira da loja.

Um motivo da mudança é a preferência do comprador e o usuário por uma fonte única de sistema. Ter menos fornecedores torna o processo mais fácil do ponto de vista técnico, algo importante hoje. As empresas têm margens de lucro muito pequenas e existe uma demanda constante dos usuários para encontrar ferramentas que gerenciem de forma eficiente o fluxo dos produtos e ao mesmo tempo aumentem os lucros.

Existem fornecedores que não embarcam para armazéns intermediários, eles vão diretamente à loja do varejo. Com o WMS o fabricante controla todo o processo desde a disponibilidade do produto até o atendimento do pedido, embarque e comercialização.

Há vantagens em embarcar diretamente para a loja. Do lado do fornecedor, as devoluções são menores e a lucratividade e a venda direta são maiores. No caso dos varejistas, as vendas podem ser mais lucrativas, pois o fornecedor é responsável pelos custos de entrega, gerenciamento do estoque e comercialização. Já do ponto de vista do cliente, significa que o produto está onde ele quiser e quando quiser.

Experiência do comprador

A experiência do comprador é o fator mais importante de todos. Hoje o impacto imediato da comunicação pode trabalhar a favor ou contra a operação.

Entretanto, nos anos 1980, o WMS era uma solução customizada construída conforme as especificações individuais do usuário final. Ela ligava o software aos dispositivos de movimentação de materiais de um armazém como os sistemas automáticos de estocagem e recuperação. Hoje, os fornecedores de WMS estão expandindo as aplicações para as lojas e oferecem sistemas que gerenciam três principais componentes – estoque, mão de obra e transporte –

que são os mesmos três componentes de uma loja.

Não é um grande desafio um WMS gerenciar um balcão de frios, por exemplo. O desafio ocorre no gerenciamento de produtos e departamentos com mais demandas. A ferramenta de estoque das operações do local pode lidar com departamentos complexos, como o estoque da loja, que é especialmente crítico no trato de alimentos frescos, perecíveis e com datas de validade.

Nos últimos anos, o WMS passou do suporte aos negócios para elementos, como a capacitação, eficiências do gerenciamento de pátios e a mão de obra. Atingiu um ponto em que existe um fator de aumento da receita e corte das despesas. Uma resposta está na ligação de estoque, distribuição e transporte.

Todas as três etapas são otimizadas individualmente, mas estão interrelacionadas e temos que olhar para eles com uma visão mais ampla. Por exemplo, os varejistas que pedem com mais frequência embarques menores podem afetar todos os elos da cadeia de suprimentos. Isso impacta o estoque, a mão de obra necessária para lidar com mais embarques e o transporte fracionado, podendo afetar o custo por unidade do produto.

Soluções disponíveis

Ter um mesmo fornecedor para diferentes soluções para a cadeia de suprimentos é uma alternativa cada vez mais aceita pelos clientes, pelos benefícios que traz. E os fornecedores de softwares no Brasil disponibilizam diversas soluções para isso.

A Sythex oferece, além do WMS, o TMS Embarcador e B.I. logístico para o segmento. O diretor comercial Marcelo Franco, cita como vantagens para o cliente em adquirir outras soluções de um mesmo fornecedor de TI: “trabalhar com uma plataforma integrada de logística, preço e atendimento diferenciado, e com uma empresa vertical especialista em logística”, comenta.

O CEO da Otimis, Hécio Lenz,

afirma que a principal vantagem é a interface e conhecer previamente o fornecedor traz economia. A empresa comercializa no País os sistemas da HighJump “Porém é necessário uma visão estratégica, ver quando é vantajoso contratar mais de um sistema de um fornecedor e quando não é. Deve-se analisar a melhor funcionalidade para cada área específica”, diz.

A Sankhya tem uma gama diversificada de recursos para reduzir os custos da cadeia de suprimento e otimizar os processos de compras. De acordo com o consultor nacional da empresa, Marco Antonio Salvo, a ferramenta de CRM (“customer relationship mangement”, gestão do relacionamento com o cliente) da Sankhya dispõe de um conjunto de informações para uma gestão completa do relacionamento com fornecedores, oferecendo desde a sugestão de compra calculada automaticamente, a partir do giro dinâmico dos produtos, até o histórico completo de todas as operações com o fornecedor, incluindo sua performance de atendimento.

“O sistema também prevê uma análise de giro que proporciona a compra de produtos nas quantidades adequadas, evitando perdas de vendas por ruptura de estoque, alto custo de estoque, perda de produtos por data de validade crítica, etc.”, afirma Marco Antonio.

Para o executivo da Sankhya, é preciso sempre considerar que o fornecedor de TI ideal é aquele que tem um portfólio de soluções e uma experiência de mercado que seja superior à necessidade atual do negócio, o que permitirá futuras expansões quando a operação

do cliente tornar-se mais abrangente e mais complexa. Em segundo lugar, é preciso que a solução de TI oferecida seja escalável, que possibilite ao cliente adquirir somente os produtos e serviços que fazem sentido em um determinado momento e que haja a possibilidade de adquirir outros produtos e serviços à medida que a operação amadurece.

“Há muitas vantagens em uma operação que proporciona escalabilidade. O fornecedor de TI já conhece as características da empresa e poderá compreender melhor suas necessidades. Ao contratar novos produtos ou serviços haverá também ganho de escala, pois uma parte considerável dos requisitos solicitados pelo fornecedor já estarão atendidos e não haverá necessidade de integração de dados, replicação, exportação de registros, geração de arquivos de conversão, etc”, explica Marco Antonio.

A MHA tem investido muito em sua ferramenta de WMS nos últimos anos, tendo passado a operar na nuvem desde 2006, além de outros investimentos que tornou a ferramenta uma gestora da cadeia de suprimentos. Seu sistema atua não só dentro do depósito como agrega todo o gerenciamento da cadeia de suprimentos, como coletas, entregas, estoque em poder de terceiros, transporte, ondas de ressuprimento entre plantas, rastreabilidade de abastecimentos por ondas, consumos, gestão de reposição junto a compras. O Armhazena – nome do seu sistema - oferece uma gama de controle de gestão na cadeia de suprimentos

NAVEGANDO NAS NUUVENS

Investir somente no necessário é a filosofia que direciona os serviços sob demanda, o software como serviço (SaaS) e a cloud computing (computação nas nuvens). Ao invés dos clientes implementarem e gerenciarem o software em suas instalações, um provedor cuida dele pela Internet. Esta opção não só elimina o hardware da loja, mas também deixa a administração, a manutenção e as atualizações para o provedor com a competência central.



além da gestão do depósito, e atua em todas as verticais da logística.

“Caso uma empresa seja especialista em mais de uma área de atuação e tenha ferramentas que absorvam de forma inteligente que as áreas se integrem só vem a beneficiar a empre-

sa que adquire a solução, pois terá de tratar apenas com um único parceiro fornecedor que entenderá melhor a necessidade”, afirma o diretor de projetos da MHA, Márcio Morari. “As próprias empresas de ERP vêm caminhando para isto. Com o passar da

onda de se implementar o ERP focado em contas a pagar, receber e financeiro contábil, as empresas detentoras de tecnologia de ERP vêm buscando o aperfeiçoamento e outras verticais de controle com aquisição de tecnologias prontas que são agregadas ao portfólio de produto ou com o desenvolvimento específico”, comenta.

Para o gerente de soluções da viastore systems Brasil, André Fragali, a principal vantagem é a compatibilidade dos sistemas aos hardwares. “Nosso WMS permite que você atualize ou inclua novas tecnologias em sua cadeia de suprimentos sem passar pelo transtorno de uma nova implantação ou até mesmo um treinamento total da equipe. Por exemplo, podemos passar de um método de picking com coletores com radiofrequência para outro método 100% automatizado apenas habilitando programas internos em nosso WMS. O software cresce junto com o cliente”, finaliza. [2