

DISTRIBUIÇÃO DE BELEZA

Novo centro de distribuição do O Boticário, em Registro (SP), centraliza a distribuição da rede para as franquias

Quem trabalha com a beleza deve cultivá-la em todos os aspectos. E O Boticário – maior rede de franquias de perfumaria e cosméticos no mundo – cumpre muito bem essa missão. A empresa, que segundo ela mesma diz, realmente acredita que quando as pessoas se sentem mais bonitas tudo fica mais vibrante, alegre, colorido e o mundo fica mais belo – inaugurou, em fevereiro, seu maior centro de distribuição na cidade de Registro, no Vale do Ribeira (SP). O espaço, que não poderia deixar de ser harmônico, tem 30 mil m² de área construída em um terreno de 130 mil m² e centralizará a distribuição de produtos para as mais de 2.800 lojas franqueadas, alterando o modelo logístico descentralizado adotado pela empresa até então.

Participaram da cerimônia de inauguração do espaço o governador do Estado de São Paulo, José Serra, o

secretário de Desenvolvimento, Geraldo Alckmin, a prefeita de Registro, Sandra Kennedy, além de autoridades locais. O local foi inaugurado por Artur Noemio Grynbaum, presidente da empresa, e pelo fundador e presidente do Conselho do O Boticário, Miguel Gellert Krigsner.

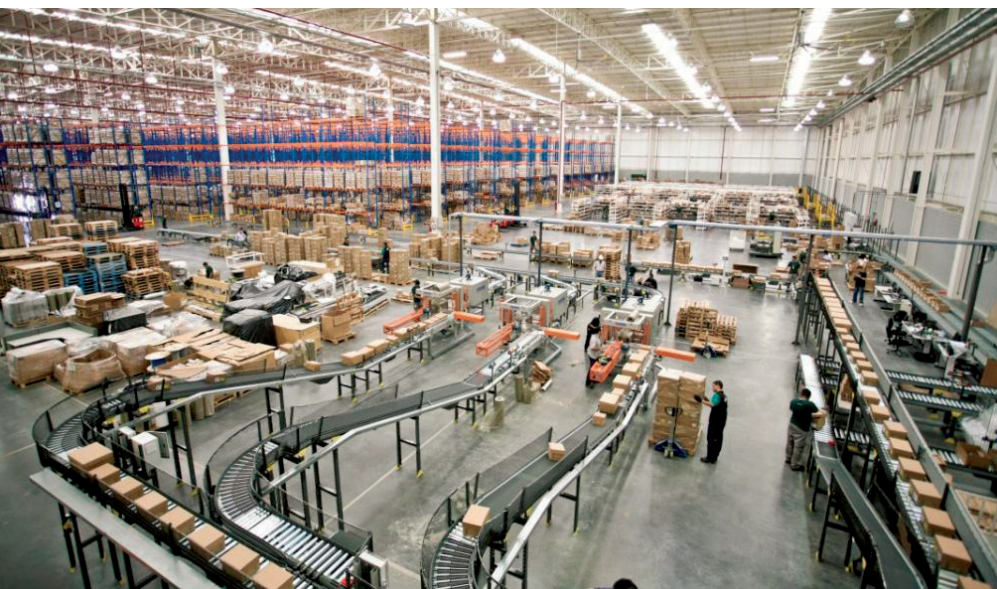
“Vim testemunhar a inauguração do centro de distribuição do O Boticário por esse investimento representar um salto econômico muito importante para a região”, disse Serra em seu discurso.

Centralização

Foi o aumento crescente da demanda por seus produtos – cerca de 20% ao ano nos últimos cinco anos – que incentivou a centralização na logística da empresa. “Previmos que, se não fizéssemos investimentos em logística e distribuição, em dois anos teríamos problemas”, afirma o diretor de operações do O Boticário, Giuseppe Musella. O até então principal CD da



Grynbaum, Kennedy, Serra, Alckmin, e Krigsner inauguram o CD



Visão geral do CD, que tem 26 mil posições-paletes

empresa era localizado em São José dos Pinhais (PR), junto à fábrica, e havia mais nove CDs regionais distribuídos pelo País. Era necessário aumentar a área de produção e optou-se por usar o local do antigo CD para isso.

Para a nova área, depois de muitos estudos, decidiu-se pela cidade de Registro. Essa escolha com certeza vai desenvolver a vocação logística da região do Vale do Ribeira, que tem acesso pela Rodovia Régis Bittencourt (BR 116). “A cidade está localizada entre nossa fábrica, em São José dos Pinhais (PR), e os maiores centros consumidores dos nossos produtos”, diz Giuseppe. A escolha envolveu ainda



Obra foi concebida para integrar-se
ao verde que a cerca

fatores técnicos e econômicos, como valor dos pedágios, disponibilidade de terrenos e segurança. “Para nossa surpresa, encontramos na região uma mão de obra bem especializada, tanto na parte técnica como na formação superior”, completa.

O novo CD será responsável pela distribuição dos produtos da rede para todas as franquias – acelerando seu atendimento e agregando eficiência – e as demais áreas (nove CDs menores operados por terceiros) serão usadas como locais para cross-docking. “Anunciamos investimentos da ordem de R\$ 170 milhões no aumento da capacidade de produção da fábrica

de São José dos Pinhais e do CD de Registro no auge da crise financeira, e as obras do centro de distribuição foram iniciadas já em maio de 2009”, lembra o presidente do O Boticário, Artur Grynbaum. Só no CD os investimentos foram de R\$ 85 milhões.

Um detalhe curioso: com a distribuição centralizada, os produtos que serão comercializados na região Sul primeiro seguem para São Paulo e depois são direcionados novamente para as franquias do Sul.

O Boticário manteve o transporte de produtos terceirizado e trabalha com sete principais transportadoras, divididas entre as regiões do País: DSR, Ex-

presso Jundiaí, Rapidão Cometa, Atlas Transportes, Plimor, TNT/Araçatuba e Patrus e desenvolve um parceiro para atender a região Sul. “Com o CD no Vale do Ribeira ganhamos de 25% a 30% mais agilidade no tempo de distribuição para o Nordeste”, afirma Giuseppe. “Agilizamos ainda a distribuição no Estado de São Paulo, que corresponde a 30% dos nossos embarques.

A área

O CD tem capacidade de expedição de 700 caixas por hora e a estocagem, feita em grande parte por estruturas porta-paletes da Águia, pode acomodar 26 mil posições-paletes, o

que representa mais do que o dobro da capacidade de estocagem da empresa até então. A nova área comportará os mais de 600 itens de seu portfólio, entre perfumes, cremes e maquiagens mas tem capacidade para 1.500 SKUs. As 26 mil posições paletes comportam 50 milhões de itens.

O empreendimento está preparado para atender os picos de demanda sazonal, como Natal, Dia das Mães e Dia dos Namorados e fará, inclusive, a montagem de alguns kits promocionais. Outra parte continuará a ser feita na própria fábrica. “A iniciativa potencializa entregas ainda mais flexíveis, aumentando a capacidade de abastecimento para todos os pontos de venda da rede, presentes em mais de 1.500 municípios do Brasil”, afirma Artur.

Já os pedidos para exportação e o e-commerce, que corresponde a cerca de 1% das vendas do O Boticário, serão atendidos diretamente de São José dos Pinhais.

Prédio Verde

O projeto do CD – que integrou-se à área verde de seu entorno – é assinado pelo arquiteto Manoel Dória. A linha de separação de produtos é pelo sistema “picking by light” (ou separação por

Um dos fundadores do Grupo IMAM, José Maurício Banzato, entre Grynbaum e Krigsner, na solenidade de inauguração



luz) desenvolvido pela Knapp e atinge 25 mil itens por hora. O projeto também incluiu soluções inteligentes para garantir o uso adequado dos recursos naturais e o destino correto dos resíduos gerados nas instalações. O empreendimento tem sistema inteligente de iluminação – uma parte da fachada e do telhado é feita com material translúcido para melhor aproveitamento da luz natural –, coleta seletiva, torneiras e descargas automáticas, estação de tratamento de efluentes e sistema de captação e reaproveitamento da água das chuvas.

São 36 docas, metade usada para recebimento, metade para expedição, e

nas portas do CD estão instaladas cortinas insufladoras de ar, que evitam, entre outras coisas, a entrada de insetos.

Dia a dia

O Boticário atende cada loja franqueada uma vez por semana, mas os pedidos podem ser feitos diariamente; o próprio sistema do Boticário os consolida para que a separação ocorra de uma só vez. Tanto os pedidos menores como os de maior volume utilizam o mesmo sistema de separação. Para facilitá-la, além do “picking by light”, os produtos são separados em linhas de alto, médio e baixo giro e é adotado o sistema FIFO (“first in, first out”, primeiro que entra é o primeiro que sai).

Com essa tecnologia, o índice de separação correta é de 99,9%. “Auxiliam ainda na movimentação e armazenagem do CD quatro empilhadeiras e seis transpaletes – entre manuais e elétricos”, explica o gerente de operações logísticas do O Boticário, Raul Paulo Goulart Netto. “A operação de expedição opera diariamente em dois turnos, mas o recebimento é feito 24 horas por dia, já que a fábrica de São José dos Pinhais trabalha nesse ritmo e 85% dos produtos saem dali. Apenas lápis para olhos e sabonetes em barra são produzidos por terceiros”, completa.

O Boticário inaugurou 150 lojas em 2009, 50% acima das suas primeiras projeções, e prepara-se para levar ainda mais beleza para todos os cantos do País e diferentes regiões do planeta. []



Picking by light confere agilidade e precisão à separação de pedidos