



# Supply chain do futuro

Empresas buscam cada vez mais eliminar o desperdício da cadeia de suprimentos para alcançar maior produtividade

Com as margens cada vez menores e as ameaças de concorrências cada vez maiores, não é de se admirar que os grandes varejistas estejam procurando obter maior eficiência, e consequentemente lucro, em suas cadeias de suprimentos.

Existe uma clara necessidade de oferecer aos clientes mais motivos para gastarem seu dinheiro, focando o valor

em vez de apenas o volume. Também existe o aumento da velocidade com que as coisas acontecem e a contínua necessidade de eliminar o desperdício dessa cadeia de suprimentos e alcançar maior produtividade.

## Compartilhando a cultura

Há executivos preocupados com a forma como as empresas trocarão informação nas cadeias de suprimentos

do futuro. Como estamos num mundo aberto, se alguns segredos dos negócios ainda continuam, é certo que muitos já foram revelados, e se pode aprender com as empresas com as quais se está competindo. Parece engraçado, mas quase sempre existe alguém melhor do que você.

Outros acreditam no intercâmbio de dados na cadeia, mas seu foco está nos varejistas que vendem seus pro-



## Acredita-se que a ARFID contribuirá muito para a ação de agregar valor às mercadorias da cadeia de suprimentos do futuro

cadeia de suprimentos do futuro, trabalhando com seus parceiros para trocar informações eletronicamente. Elas acreditam que a RFID contribuirá muito para a ação de agregar valor às mercadorias.

Rastrear produtos por todo o seu ciclo de vida é um benefício identificado, com implicações importantes para a segurança do alimento. Há quatro anos, autoridades da Bélgica encontraram altos níveis de bactérias em alimentos animais. Isso levou os varejistas a limpar suas prateleiras de produtos como frangos, porcos, carnes bovinas, ovos, entre outros.

Haverá um tempo em que a RFID poderá significar que todo o seu negócio vai estar totalmente focado no serviço ao cliente. Nas lojas, a tecnologia ajudará a evitar rupturas no abastecimento de produtos e permitirá que os varejistas melhorem sua gestão dos estoques.

### Difícil de agradar

Os compradores exigentes podem ser difíceis de agradar – eles desejam produtos melhores, mais frescos, mais saborosos e mais saudáveis que não lhes custe mais, incluindo entrega em domicílio – mas todos na cadeia de suprimentos do varejo concordam que existe pouca opção além de trabalhar 24 horas por dia para tentar.

Os desejos dos consumidores devem ser objetivos. Mas somente o varejista poderá responder adequadamente se souber como interpretá-los.

Você não pode presumir que já tem determinada informação – nem mesmo se perguntar a seus clientes e esses lhe

dados. A questão que mais incomoda é que o grande esforço para ter dados acurados será uma parte importante da melhoria da cadeia de suprimentos. Você não pode ter uma boa cadeia de suprimentos sem bons dados.

Se você tem 50% de dados que não agregam e multiplicar por todos os fornecedores que possui, pode perceber a extensão do problema. As empresas têm que ajustá-los e se certificar de que seus parceiros receberão a informação de alta qualidade em seus sistemas.

### Foco no futuro

Os projetos da cadeia de suprimentos têm um papel-chave para ajudar sua empresa a alcançar seus objetivos financeiros.

Muitas empresas já estão intensamente focadas no desenvolvimento da

# A cadeia de suprimentos-padrão está para morrer. É muito cara para commodities e muito inflexível para produtos especiais

disserem claramente com o que se importam, essa será uma verdade absoluta.

Mesmo que os clientes indiquem uma preferência, quando produtos similares tornam-se disponíveis com um custo 30% mais barato, eles mudam suas preferências.

A conclusão é que você precisa de uma interpretação indireta do que os clientes desejam, não uma literal.

## Tamanho único

Talvez isso nos ofereça uma visão de qual é a aparência da cadeia de suprimentos do futuro bem-sucedida. Cada elemento que agrega valor ao produto final significa eliminar o desperdício, mas a verificação, mudanças

constantes e adaptação para adequação das demandas dos clientes e as necessidades do momento apresentam um novo quadro, que é a direção na qual todos os negócios de sucesso estão caminhando.

A cadeia de suprimentos-padrão, otimizada e adaptada, está para morrer, dizem alguns especialistas. É muito cara para commodities e muito inflexível para produtos especiais.

Isso significa ser capaz de ter uma operação de baixo custo para produtos no extremo inferior e fazer altos níveis de investimento na cadeia de suprimentos.

A ideia aqui é que os consumidores estejam negociando para cima e para baixo. Enquanto a qualidade for boa o

suficiente, eles focam o preço para bens de consumo que oferecem pouco valor diferenciado – detergentes e outros produtos de limpeza do lar oferecem um bom exemplo.

Ao mesmo tempo, estão dispostos a pagar um adicional por itens ou produtos de luxo que agregam valor real, coisas com as quais se engajam emocionalmente.

## Fazer ou morrer

Isso significa, diferentes coisas para diferentes pessoas, e grande parte do trabalho de varejistas e fabricantes de produtos de consumo irá se concentrar na interpretação de uma variedade de sinais de demanda mais ampla do que nunca.

Estamos caminhando para um mundo de extremos. As empresas precisarão ser realmente boas em seu valor ou muito boas no extremo emocional e terão que mudar suas cadeias de suprimentos para manter-se no mercado. [ ]