Terceirização da entrega traz vantagens
Ediane Tiago

A terceirização total do departamento de logística é a principal vantagem que algumas exportadoras de moda buscam nos prestadores de serviços. Em troca de comodidade, elas colocam nas mãos de seus parceiros todos os processos necessários para a entrega da mercadoria na porta de seu cliente no exterior. Não querem gerenciar frotas, modais e nem despachantes, apenas precisam que o pedido chegue íntegro e a tempo. "O meu negócio não é transporte. Sei que, para terceirizar tudo, pago mais. Mas o custo compensa", avisa Adriano Iódice, diretor operacional e internacional da Iódice.

Ele fala com a experiência de quem exporta há mais de cinco anos e envia para o exterior 5% do que produz. Até setembro deste ano, a marca embarcou R$ 2,23 milhões em mercadorias, meio milhão a mais do que o total exportado durante todo o ano de 2007. Quase todas as peças, 98%, seguem para os EUA, onde podem ser encontradas nas araras de lojas como Neiman Marcus, Saks Fifth Avenue e Lord and Taylor. "Decidimos firmar a marca em um mercado-referência. Depois pretendemos explorar outros países com maior intensidade", comenta o diretor.

Para viabilizar as exportações, a Iódice abriu uma empresa no principal país de destino, a Iódice USA Inc, que é a importadora da marca brasileira. Para a operação logística, encontrou sintonia com a UPS, responsável por 100% das remessas - serviço que inclui a retirada de todas as peças na fábrica. Da operadora, a fabricante de roupas contratou a solução World Easy. Entre as vantagens está a utilização da infra-estrutura da parceira para receber as mercadorias nos EUA. Quando os produtos são embalados no Brasil, a UPS sobrepõe duas etiquetas adesivas na caixa. A que fica visível para as entidades alfandegárias tem como remetente a Iódice Brasil e como destinatário a Iodice USA. Depois de passar pela alfândega no aeroporto de destino, a equipe da UPS retira a etiqueta superior e embaixo encontra outra que tem como destinatário o cliente final. A partir daí, faz a entrega. "É tudo muito fácil e não tivemos de montar uma estrutura só para receber as exportações, o que significaria despesas com aluguel e mão-de-obra", avalia o executivo.

Outro diferencial no contrato entre Iódice e UPS está na embalagem dos produtos. A operadora desenvolveu uma caixa especial para que as roupas sigam em cabides até as lojas americanas. "Nossos vestidos e roupas de alfaiataria chegam prontos para a venda. Basta tirar da caixa", revela Iódice. Os cabides utilizados são personalizados e têm os nomes e as etiquetas das lojas que compraram o lote. "Esses insumos são fabricados na China por fornecedores indicados pelo cliente. Para esta importação também utilizamos a UPS", conta.

Iódice ressalta que as roupas que vende têm alto valor agregado e, por isso, o nível de serviço para o cliente tem de ser compatível com a expectativa dele. "Ganho com a roupa e para vender um vestido na loja por US$ 400, competindo com marcas famosas no mundo inteiro, a mercadoria tem de estar impecável."

Cliente da Fedex, a grife carioca de moda praia Salinas também encontrou agilidade e comodidade nas remessas aéreas. Neste caso, o relacionamento com a operadora logística e o fato de a Fedex entregar em até três dias úteis em muitos países contaram para a escolha do fornecedor. A Salinas exporta 30% de sua produção e envia cerca de 150 mil peças por ano para 39 países nas Américas, Oriente Médio e Europa. Os Estados Unidos são o principal mercado da marca. "No nosso segmento, os estoques são mínimos. Temos de ser ágeis na reposição", comenta Jacqueline De Biase, presidente da Salinas.

Ela explica que os biquínis são vendidos em butiques e também em lojas como Victoria´s Secrets, que fazem pedidos pequenos para envio da coleção e depois apostam na reposição das peças que mais venderam. "O modal aéreo é o mais indicado para o nosso volume, que é pequeno, e necessidade de prazo", lembra Jacqueline.

De acordo com ela, as facilidades com a terceirização são enormes. O registro da retirada é feito por computador, a Fedex busca as mercadorias, auxilia no preenchimento de todos os

documentos e ainda permite rastrear o pedido até a chegada no cliente, possibilitando controle total das remessas. "Nossas preocupações são a venda e a produção".

Já a Forum, que exporta suas roupas para os EUA, Japão e países da Europa e Oriente Médio, utiliza os serviços de remessas aéreas da Bechtrans, que também cuida do desembaraço aduaneiro no Brasil e nos destinos, por meio de operadores. Para garantir a integridade das mercadorias, a marca descrimina a embalagem como frágil, indica que é sensível à umidade e, depois de lacrar, envolve o pacote com um filme plástico dando mais segurança aos produtos.

Segundo Inês Amaro, coordenadora de comércio exterior para a marca Tufi Duek, para reduzir os custos com o transporte, a Forum procura unificar o máximo que consegue as entregas e embarques. Outra dica é negociar o frete no Brasil por cubagem e não por peso, por conta do volume da roupa, reduzindo os custos com as remessas.

Encomenda expressa

Pacote de 30Kg, embalagem própria com valor comercial

Destino	UPS	FedEx	Correios
Estados Unidos	US$ 598,70	R$ 1.282,65	R$ 531,00
Espanha, Portugal, Itália e Inglaterra	US$ 657,55	R$ 1.446,67	R$ 737,00
Japão	US$ 788,75	R$ 1.547,49	R$ 610 (Portugal)
Angola	US$ 1.227,69	R$ 2.712,50	R$ 728,00
Argentina	US$ 492,81	R$ 1.009,30	Disponível apenas para remessas até 20 Kg R$ 374,00
	Tarifas orçadas com base no serviço porta-a-porta (UPS Express Saver). Simulado pelo site: **www.ups.com**	Serviço porta-a-porta Fedex International Priority. Simulado pelo site: **www.fedex.com.br**	Valores referentes à modalidade EMS. Simulado pelo site: **www.correios.com.br**

Fonte: Empresas. Obs.: Tarifas baseadas em simulações realizadas em 04/11/2008 no site das companhias. O preço da remessa deve ser confirmado na data de postagem, assim como o prazo

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 11 nov. 2008, Especial O Valor da Moda, p. F1-F6.

A utilização deste artigo é