

## ARMAZENAGEM DE VALOR AGREGADO

Atualmente, além das vantagens tradicionais, econômicas e de serviços, os depósitos devem oferecer também serviços de valor agregado, para serem competitivos. Isso se aplica tanto a depósitos públicos e contratados como a depósitos próprios. Esses serviços podem abranger embalagem e/ou produção.

Os serviços de valor agregado mais comuns dizem respeito à embalagem. Os produtos são enviados ao depósito a granel, ou sem rótulo, de forma que o estoque não é previamente diferenciado. Quando é recebido um pedido de um cliente, o depósito customiza o produto e faz a entrega. Um exemplo desse tipo de serviço é o caso de um fabricante de baterias de automóvel que entrega seus produtos a um depósito sem nenhuma marca. O depósito recebe decalques das marcas sob as quais as baterias são vendidas. Ao receber um pedido de uma marca específica, o depósito coloca os decalques nas baterias e as embala em caixas customizadas. O cliente recebe produto e embalagem customizados, apesar de o produto não se encontrar diferenciado no estoque. O fabricante de baterias tem um estoque reduzido, porque necessita de um menor estoque de segurança para atender à demanda individualizada de seus clientes. Além disso, há também uma redução da complexidade de previsão e de planejamento da produção.

O depósito pode agregar valor ao processar a embalagem de produtos, para melhor atender às necessidades dos clientes na ponta do canal de distribuição. Um armazém pode agregar valor, por exemplo, ao envolver paletes com filme plástico, ou remanejá-los. Isso permite que o fabricante preocupe-se somente com um tipo de unitização, postergando o estágio final de embalagem. Outro exemplo é a remoção de embalagens protetoras, antes da entrega a consumidores. Esse tipo de serviço é bem recebido no caso de eletrodomésticos volumosos, pois, em geral, os consumidores têm dificuldade de se desfazerem das embalagens. Operadores de depósitos que removem ou reciclam embalagens oferecem, portanto, serviços de valor agregado.

Os depósitos podem também agregar valor mudando as características de embalagem, como no caso de um fabricante de anticongelantes<sup>8</sup> que envia os produtos a granel ao depósito. O operador do depósito, então, embala o produto para atender às especificações dos clientes, no que diz respeito à marca e ao tamanho da embalagem. Essa postergação minimiza o risco da existência de estoque, reduz o custo de transporte e de danos (por exemplo, para produtos com embalagens de vidro).

O depósito pode também complementar as atividades de produção, postergando a especificação final de produtos. Às vezes, a remontagem pode ser feita nos depósitos, visando corrigir problemas de produção. Motores de automóveis enviados ao depósito, por exemplo, que apresentem um problema de qualidade nos carburadores, podem ter os carburadores trocados no local, sem ser necessário seu retorno à fábrica. Nesse caso, o depósito atua como um último estágio da produção.

Outro serviço de valor agregado, do serviço de armazenagem, é a climatização de produtos, como frutas e legumes. Os depósitos podem acelerar ou retardar o processo de amadurecimento de bananas, por exemplo, dependendo da temperatura de armazenagem. Assim, o produto pode ser amadurecido de conformidade com as condições do mercado.

Os serviços de armazenagem de valor agregado podem também promover a confidencialidade no mercado. Alguns importadores, por exemplo, trocam os rótulos dos produtos, depois que estes entram nos EUA, colocando os rótulos das marcas de seus clientes. Isso evita que o exportador conheça os clientes finais de seus produtos.

Os serviços de armazenagem de valor agregado implica responsabilidade especial do operador do depósito ou do executivo do centro de distribuição que supervisiona a atividade sob estes contratos. Se, por um lado, as atividades executadas por terceiros podem reduzir necessidades de estoque e aumentar a eficiência operacional, por outro, transferem responsabilidades importantes para fora do controle da empresa. A embalagem feita em depósitos, por exemplo, exige que os operadores atendam aos exatos padrões de qualidade estabelecidos internamente nas empresas. Os depósitos têm de aprender a trabalhar com os mesmos padrões de qualidade e de serviço da empresa cliente.

Além dos desafios da distribuição dentro dos EUA, o mercado globalizado apresenta oportunidades adicionais. À medida que as mercadorias experimentam viagens mais longas, aumenta a importância de serviços de armazenagem de agregação de valor. A desregulamentação deu novas oportunidades aos prestadores de serviços de logística para diversificarem suas atividades, à medida que os mercados foram apresentando novos desafios. Os prestadores de serviços de logística têm respondido a esses desafios, e é provável que continuem usando sua criatividade para desenvolver novas maneiras de oferecer serviços de armazenagem de valor agregado.

**Fonte:** ACKERMAN, Kenneth B. Value-added warehousing cuts inventory costs. *Transportation and Distribution*, p. 32-35, July 1989.

8. Um anticongelante é um produto químico que baixa a temperatura de congelamento da água. É de uso indispensável, por exemplo, nos países da Europa Central e do Leste Europeu, bem como nos Estados Unidos, no Uruguai e no Sul da Argentina, como aditivo para radiador, a fim de evitar que o aumento do volume da água, decorrente do congelamento, rompa o radiador. (N.T.)