
23

FRICON INVESTE
NO FUTURO

SUSTENTABILIDADE
NA SUPPLY CHAIN

OS 10 MITOS
DO PROCUREMENT

TRANSFORMAÇÃO
DIGITAL
NA TRANSITEX



IDENT
PRINT



Honeywell
PERFORMANCE
PARTNER PROGRAM

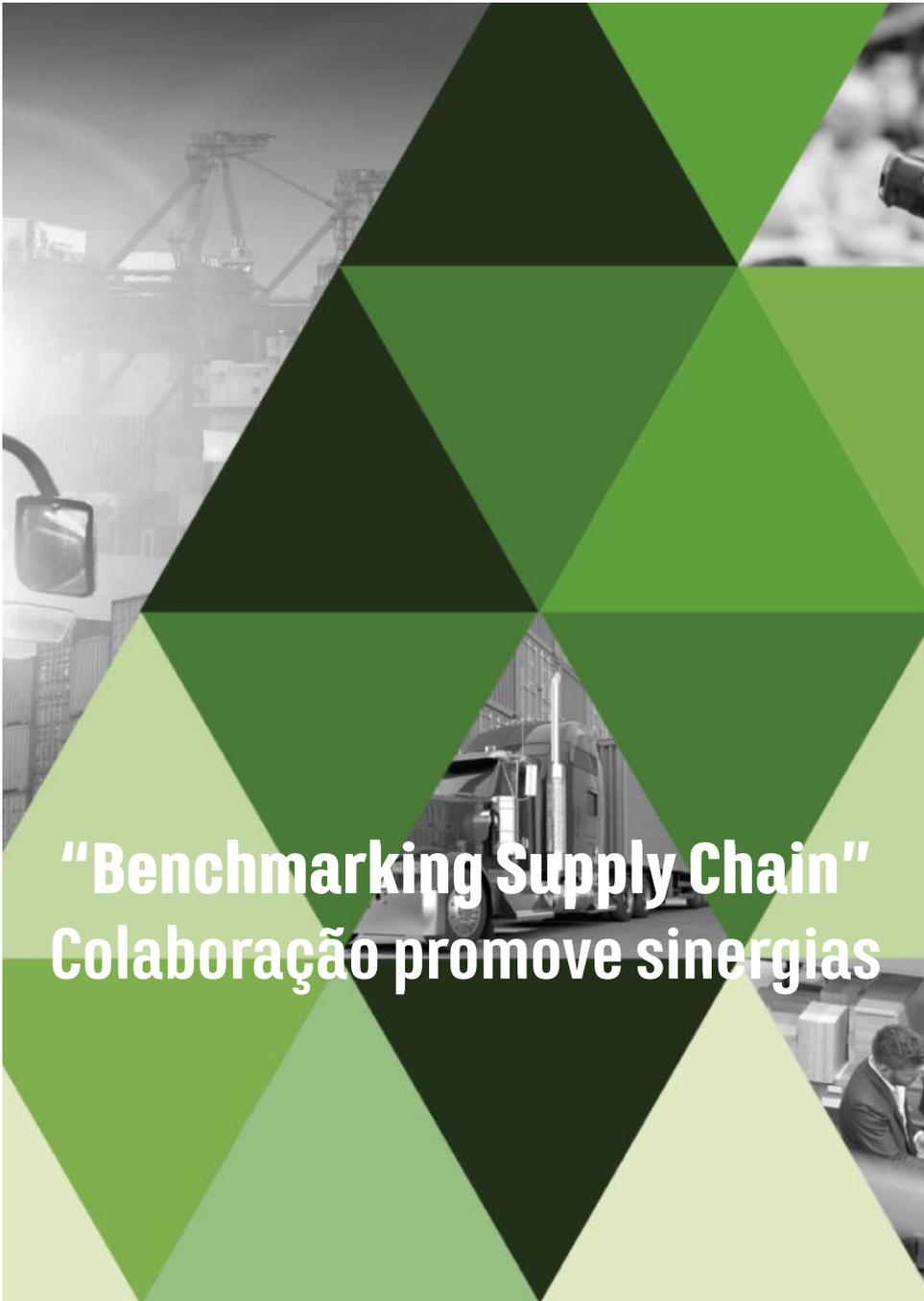
Especialistas em
soluções de identificação
e impressão



215 885 556
220 931 713



comercial@identprint.com



“Benchmarking Supply Chain” Colaboração promove sinergias

LOGÍSTICA

Estudo Benchmarking Supply Chain

Texto: Dora Assis
Ilustrações: GS1





COLABORAÇÃO PROMOVE SINERGIAS

Os primeiros sinais de alarme foram também o sinal de partida para a corrida aos supermercados: era o medo que os produtos de grande consumo esgotassem, declarando-se uma crise sanitária. Se 2020 fica para a história como o ano do nosso descontentamento, não é menos verdade que colocou a supply chain na linha da frente, dando ao retalho e ao grande consumo um papel principal, que prontamente agarraram.



Foram e ainda estão a ser tempos inéditos para o retalho e para a indústria do grande consumo, que tudo têm feito para assegurar um funcionamento e abastecimento normais.

O aumento da procura fez disparar a actividade em todos os elos da cadeia de abastecimento, desde as plataformas e centros logísticos até às lojas e para a supply chain tudo isto representou uma alteração completa no paradigma da procura e do volume, colocando em causa e à prova não só previsões como a capacidade instalada.

“Só se pode melhorar o que se consegue medir” é uma máxima usada recorrentemente por quem se movimenta na supply chain e tem como preocupação a melhoria contínua dos processos e das operações, pelo que a GS1 Portugal mais uma vez ouviu o sector e elaborou a 9.ª edição do seu estudo “Benchmarking Supply Chain”.

Esta iniciativa acontece desde 2013 e conta com a participação das principais insígnias do retalho e com dezenas de fornecedores de diferentes categorias de produtos. O objectivo deste trabalho é identificar oportunidades de melhoria e pontos fortes dos fornecedores, resultante das avaliações feitas pelos retalhistas participantes. De realçar que a avaliação é levada a cabo com base nas entregas feitas às plataformas e lojas das cadeias de retalho participantes.

Conversámos com João de Castro Guimarães, director executivo da GS1 Portugal, sobre a 9.ª edição do “Benchmarking Supply Chain”. Fique a conhecer as principais conclusões do mesmo, bem como algumas pistas para a melhoria, que se quer contínua. ➤

1 O Grande Consumo e Retalho é um sector que a GS1 Portugal conhece bem e esta edição do estudo reporta-se a um período em que, de facto, muito lhe foi exigido. Dos resultados/conclusões quais os pontos mais relevantes a realçar?

João de Castro Guimarães - O Retalho está na génese do sistema de standards GS1 e é, efetivamente, um sector que conhecemos bem. Quando, há 50 anos, líderes de algumas das maiores empresas produtoras internacionais se reuniram em Nova Iorque e criaram a sequência numérica que transformaria a economia global para sempre - o GTIN - as cadeias de valor ganharam uma eficiência e visibilidade sem precedentes, com um potencial futuro que ainda estamos a explorar e não se esgotou.

Continua a ser o GTIN a chave de identificação na base das formas mais inovadoras de codificação – de que é exemplo a codificação bidimensional. Para além disso, O GTIN continua a ser salvaguarda na verificação dos dados de produtos quando se consideram soluções de partilha de informação fundamentais a plataformas de comércio online, estruturantes, por exemplo, para o e-commerce. O GTIN marca a história da distribuição moderna e da economia por ter dado origem ao código de barras, mas marcará certamente também a economia mundial nas suas expressões futuras.

É o GTIN, e o restante sistema de standards GS1, que garante a eficiência na relação entre parceiros de negócio que o Benchmarking Supply Chain da GS1 Portugal vai aferir.

Da edição deste ano, cujos resultados agora apresentamos, mantêm-se como relevantes os aspectos base para o funcionamento das cadeias de abastecimento, nomeadamente, o cumprimento dos pedidos - na quantidade

“
AS CADEIAS DE VALOR GANHARAM
UMA EFICIÊNCIA E VISIBILIDADE SEM
PRECEDENTES, COM UM POTENCIAL
FUTURO QUE AINDA ESTAMOS A
EXPLORAR E NÃO SE ESGOTOU
”

João de Castro Guimarães,
director executivo da GS1 Portugal

necessária, dentro da validade, em bom estado ou dentro da temperatura desejável - e das entregas – em termos do número de dias previsto, nos prazos e horários acordados.

A par destes aspectos, que têm sido uma constante, os temas administrativos registam crescente importância, assim como a necessidade de melhoria na etiquetagem, com a adopção da etiqueta GS1-128.

Registaram progressos assinaláveis e avaliações positivas por parte dos participantes os temas relacionados com a reacção e capacidade de resposta, o que deixa antever que, em termos gerais, os fornecedores responderam adequadamente aos requisitos dos retalhistas no período mais difícil. No fundo foi um período difícil e novo para todos, em que todos procuraram dar o seu melhor. Importa, neste contexto, destacar a importância dos Grupos de Trabalho da GS1 Portugal, nomeadamente, o Comité de Boas Práticas Colaborativas, em que têm assento associados da GS1 Portugal do lado dos produtores e do retalho, em que muitas destas questões vão sendo debatidas abertamente e ajustado ao longo do ano pelos parceiros, procurando soluções, num espírito de verdadeira colaboração.



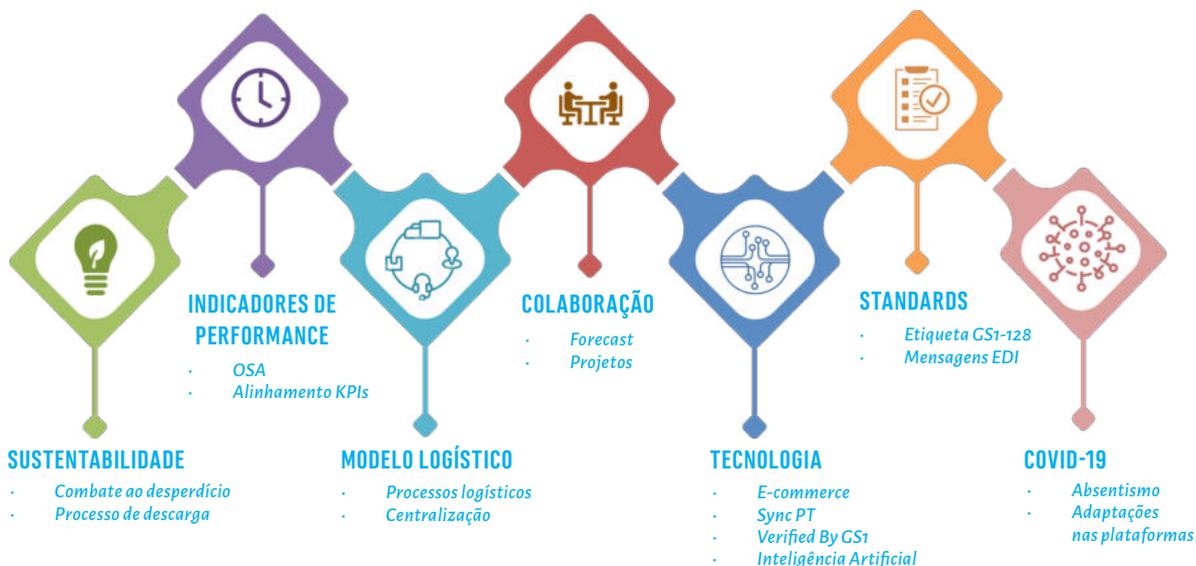
H Em que domínios ainda há caminho a fazer e é preciso melhorar processos?

> Principalmente na parte facturação e alinhamento de dados. Existem ineficiências e muitos erros nas facturas que conduzem a uma gestão administrativa morosa e a constrangimentos na gestão da cadeia de abastecimento. Este processo, como um todo, deveria ser mais “ágil” e por isso impõe-se a adopção de novas ferramentas e soluções, de que é exemplo a Electronic Data Interchange. Note-se que quase metade dos fornecedores têm problemas nas facturas por discrepância de preços, o que poderia ser sanado com uma solução desta natureza. O fluxo order to

cash pode ser mais eficiente com a utilização completa das mensagens EDI. O que se verifica actualmente é que o foco está apenas nas encomendas e nas facturas, desconsiderando os níveis de ineficiência que resultam de processos administrativos desta natureza.

Por outro lado, o alinhamento de dados é crucial para que, em termos logísticos, tudo funcione melhor. A actualização de códigos, descontinuação de referências, definição das hierarquias de produtos muitas vezes não são da competência dos responsáveis de logística, mas acabam por ter impacto na operação logística. É nesse sentido que é necessário um alinhamento crescente e sustentado dos Departamentos de Logística e Comercial. 

TENDÊNCIAS NO SECTOR DO RETALHO



A pandemia colocou um enfoque particular em questões relacionadas com a visibilidade da supply chain, a agilidade de resposta, a digitalização, a desmaterialização de processos e os resultados deste estudo também. Como é que a GS1 vê estes temas e a evolução possível e/ou previsível?

> A pandemia colocou às cadeias de valor um desafio de eficiência sem precedentes. Evidenciou a importância da disponibilização de dados de qualidade, interoperáveis, acessíveis e visíveis ao longo das cadeias de valor.

A eficiência sempre foi e continua a ser uma prioridade da GS1 e da GS1 Portugal, manifesta no nosso sistema de standards e nos restantes serviços de valor acrescentado que disponibilizamos, o Validata, a Sync PT / Activate, o Verified by GS1 ou o Global Data Model.

Estes são exemplos de soluções de que

dispomos e de contributos que podemos acrescentar, ajustando à realidade de cada empresa. O nosso Benchmarking Supply Chain é também um instrumento importante para calibrar e ajustar necessidades e expectativas ao longo da cadeia de valor, garantindo a eficiência.

De modo transversal, a qualidade dos dados e o respectivo acesso em tempo real, em plataformas sincronizadas, em que os produtos estão devidamente identificados, com Bilhete de Identidade próprio, em que os seus principais atributos estão verificados com base em critérios válidos e reconhecidos por todos os elos cadeia de valor, parecem-nos premissas fundamentais de eficiência. Nesse âmbito, as soluções de que dispomos contribuem decisivamente para a automatização de processos e para a digitalização, garantindo assim a eficiência e agilidade das cadeias de abastecimento.

Há muito que as relações colaborativas estão na agenda do sector do Grande Consumo e Retalho. A situação vivida em 2020 introduziu ou poderá trazer para o futuro alguma evolução nesta matéria?

> Sem dúvida – é aliás uma premissa da nossa intervenção e o motivo pelo qual constituímos, por exemplo, Grupos de Trabalho e Comités em que a colaboração é a metodologia adoptada. Admitindo que a crise sanitária e pandémica tenha obrigado à adopção dessa metodologia por interlocutores que não estariam ainda tão habituados, estamos em crer que veio para ficar, e que se tornou imperativa a constatação dos respectivos benefícios, quer em situações excepcionais, quer no “novo normal”.

Durante a crise sanitária e no que ao Benchmarking Supply Chain se refere, sentimos que a aproximação dos parceiros impulsionada pelo estudo ajudou a dar resposta a algumas das necessidades colaborativas impostas pela pandemia, permitindo identificar os interlocutores-chave e proporcionando a comunicação e colaboração para soluções vantajosas para todas as partes, seja em temas mais operacionais, seja na adopção de decisões estruturantes. Por exemplo, é frequente que “participantes estreantes”, que participam no estudo pela primeira vez, não registem classificações excepcionais, pois os canais de comunicação com os respectivos parceiros necessitam de ser melhorados e as relações colaborativas ainda não são robustas.

Nos participantes em edições consecutivas do estudo, estamos em crer que a colaboração consolidada ao longo dos anos permite uma comunicação mais “flexível” e conduz a melhores classificações por parte dos parceiros. Esta vantagem comparativa foi particularmente notória nesta edição do estudo, atendendo a que o ano a que se refere constitui um período que exigiu muito trabalho conjunto por parte dos parceiros e adaptação de ambas as partes, aspectos em que fluxos de comunicação ágeis são fundamentais.

Acreditamos que o “teste de pressão” que a pandemia trouxe às relações colaborativas deixará um desiderato positivo, de constatação dos benefícios da colaboração na promoção de sinergias. ➤



“
O ALINHAMENTO DE DADOS É CRUCIAL PARA QUE, EM TERMOS LOGÍSTICOS, TUDO FUNCIONE MELHOR
”

João de Castro Guimarães,
director executivo da **GS1 Portugal**

PRINCIPAIS CONCLUSÕES

1.

**FACTURAÇÃO**

2.

**PROMOÇÕES**

3.

**RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS**

4.

**QUALIDADE DAS CAIXAS, TABULEIROS E PALETES**

5.

**CUMPRIMENTO DOS PEDIDOS E ENTREGAS**

6.

**ETIQUETA GS1-128**

REDUÇÃO DO IMPACTO DA ACTIVIDADE PROMOCIONAL NA EFICIÊNCIA E RELAÇÃO ENTRE PARCEIROS

Até esta edição, registava-se uma tendência sustentada do impacto determinante das dinâmicas promocionais na eficiência da cadeia de valor e na relação entre parceiros; nesta edição esse impacto deixa de ser tão expressivo como em edições anteriores.

NOVAS PRIORIDADES E PREOCUPAÇÕES

Os dados recolhidos de Fevereiro a Abril de 2021 referem-se a todo o ano de 2020, quando se registaram vários picos pandémicos e modelos de confinamento e desconfinamento. A análise é pedida quando essas circunstâncias já não são novidade, o que garante uma clarividência de análise desta realidade atípica que em 2020 não tínhamos.

FACTURAÇÃO

Os temas da facturação mantêm-se como muito importantes para os participantes. Existem ineficiências e muitos erros nas facturas que conduzem a uma gestão administrativa morosa e a constrangimentos na gestão da cadeia de abastecimento. Este processo, como um todo, deveria ser mais “ágil” e por isso impõe-se a adopção de ferramentas/soluções, como por exemplo Electronic Data Interchange. ●

PUB

Torne o seu negócio mais eficiente e sustentável com os nossos empilhadores de iões de lítio.

NÃO PERCA TEMPO

