

# LOGISTICA DE TRANSPORTES PARA OS EUA E CANADÁ – PROJETO DOOR TO DOOR

Maurício Castro Araújo <sup>1</sup>  
Walter Arruda Amancio <sup>2</sup>

## **Resumo:**

Até 1998 a ACESITA não tinha uma estratégia definida para Exportação de seus produtos. Após decidir duplicar a sua produção de Aço inox , a empresa , conjuntamente com o seu acionista controlador ( Grupo Francês USINOR) , estabeleceu uma estratégia para Exportação do volume que o mercado interno não iria absorver .

Até o ano de 2000 , todos os embarques tiveram como destino final o Porto do país importador na modalidade CFR.

Até o ano 2001 a ACESITA permaneceu com uma Logística de entrega até os Portos nos Estados Unidos ( Também porta de entrada para o Canada) e a USINOR até então contratava a entrega até o destino final.

O Projeto que apresentamos , foi desenvolvido para reduzir os custos da operação, reduzir o transit time e principalmente permitir à Acesita o controle e gerenciamento de todo processo de Logística Exportação para os EUA e Canadá, considerando principalmente a necessidade de estabelecer vantagens competitivas diante do mercado Americano e Europeu.

Culminou na implantação de uma Logística de Exportação “Door to Door” para os Estados Unidos e Canada, contratada e controlada integralmente pela ACESITA.

A utilização de um Operador Logístico viabilizou o projeto, e permitiu uma redução dos custos logísticos na ordem de 20% , além de otimizar e disponibilizar informações atualizadas ( Tracking - rastreamento) da carga desde o Porto de embarque no Brasil até o destino final, na planta do Cliente..

**Palavras Chaves:** Exportação door to door, follow up, redução custos, competitividade

# **Exportação Door to Door para ao Estados Unidos e Canadá**

## **Controle, Qualidade e redução de Custos gerando diferencial competitivo**

### **1. Objetivos:**

Criar nos nossos produtos, valores perceptíveis pelo cliente do mercado Americano através de :

#### **1.1. Redução custos**

Estabelecemos como meta redução de 20 % nos custos logísticos

#### **1.2. Atendimento**

O modelo de atendimento ao mercado Americano/Canadense é dividido em duas formas :

##### **a) Envio de materiais com perfil de consumo regular para Warehouse para atendimento “pronta entrega”- Make to Stock**

Este tipo de atendimento estava satisfatório e não foi abordado neste trabalho.

##### **b) Envio de material contra pedido dos Clientes finais – Make to Order**

Existiam reclamações de atrasos de até 03 semanas na entrega dos materiais ao cliente final, entretanto, o controle existente não permitia uma medição precisa destes atrasos.

Concebemos que o prazo médio de entrega era de 28 dias e estabelecemos como meta a entregar nossos materiais com um transit time médio de 20 dias.

#### **1.3. Informação / follow up**

A forma de trabalho adotada anteriormente não nos permitia a obtenção de informações precisas sobre o processo, pois a visão era fragmentada e as dificuldades geradas por este fato dificultavam a tomada de ações para otimiza-lo.

#### 1.4. Controle

A Usinor (hoje Arcelor ), além de agente de vendas da Acesita nos EUA/Canadá, contratava e controlava as operações a partir do Incoterms CFR, transformando-o em DDP para o Cliente final. Apesar de todos os custos serem assumidos pela Acesita, não tínhamos controle/gestão sobre os mesmos.

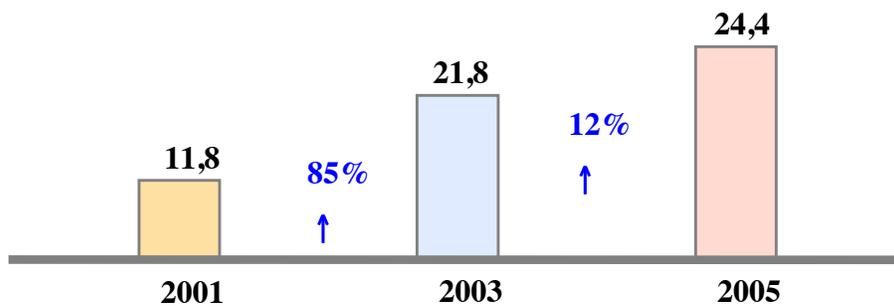
Obter a gestão do processo foi um dos principais objetivos por nós estabelecido.

#### 1.5. Melhoria continua

Conhecer para otimizar. O trabalho desenvolvido teve também como objetivo permitir a melhoria continua do processo logístico, tendo como base o controle do processo.

## 2. Quantidades envolvidas

### EXPORTAÇÕES EUA/CANADÁ (kt/ano)



### **3. Identificando o problema e decidindo pela solução**

Diante do desafio assumido de crescer as vendas nos EUA e Canadá em 85 % de 2001 a 2003, surgiu a necessidade de otimizar a logística para atendimento destes mercados.

Nos EUA e Canadá a Acesita utiliza a Usinor (hoje Arcelor) como agente de venda e até Maio de 2002, a Arcelor era responsável também pela transformação de nossas venda CFR em DDP. Para isto, utilizava pessoas especializadas em vendas.

Assim, o papel assumido por nosso Agente de Vendas era de uma “centro de custo”, considerando que todas as despesas com a internação do material e entrega ao cliente final, são repassadas para a Acesita através da equação -> preço CFR = preço DDP – despesas c/ internação/entrega.

O número de Portos regulares utilizados como entrada nos EUA era muito grande (08) o que dificultava o controle e reduzia o volume em cada um deles, dificultando a realização de uma negociação adequada.

Os Portos da região dos Grandes Lagos (inclusive os do Canadá), também eram atendidos na modalidade CFR, com entrada através do Porto de New York e transferencia ferroviária (pelo próprio Armador) até o Porto de destino.

A partir do segundo semestre de 2001, com a proibição americana do transporte ferroviário de containers contendo bobinas, nossas dificuldades e custos aumentaram no atendimento dos pedidos destinados a esta região.

A realização da desova em terminais distantes do Porto e em muitos casos, o transporte rodoviário dos containers, determinado por nosso agente de vendas, até o armazém do cliente, limitava a utilização de containers com somente 18 tons.

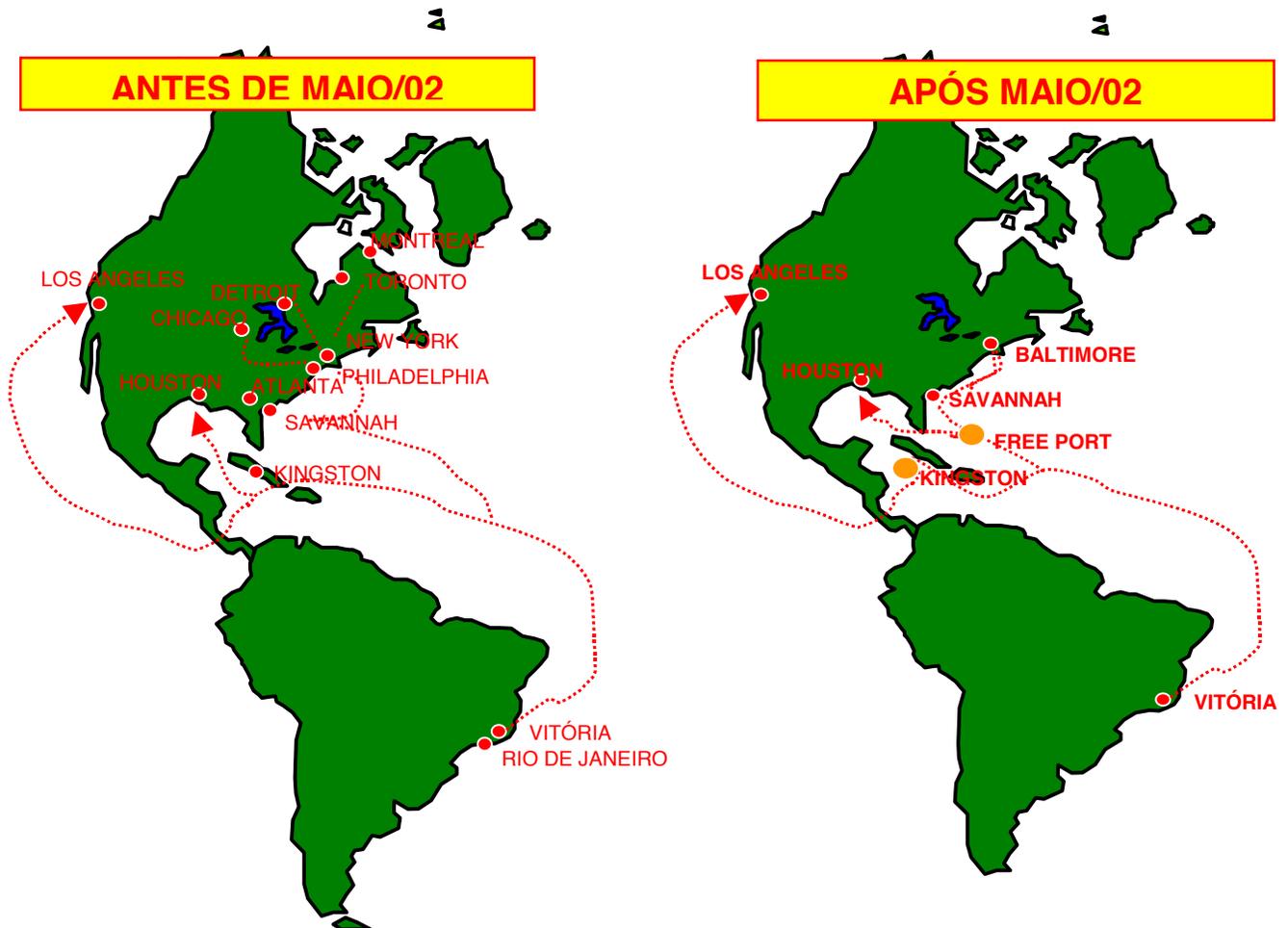
Não haviam controle e informações suficientes para que as anormalidades reclamadas pelos clientes fossem analisadas adequadamente e desta forma, sempre que possível, a reclamação era paga e a responsabilidade era atribuída à Logística da Acesita.

Tudo isto, somando-se a necessidade de otimização de nossas margens, nos levou a decidir pelo desenvolvimento de um modelo de atendimento que permitisse ter gestão sobre os custos realizados dentro dos EUA e Canada.

Considerando o destino final de nossos produtos e após visitarmos todos os Portos e Armazéns possíveis de serem utilizados, e com o apoio e estrutura de um operador logístico, optamos pela implantação de um modelo que permite à Acesita gestão total da logística “Door to Door” o qual será exposto no item a seguir.

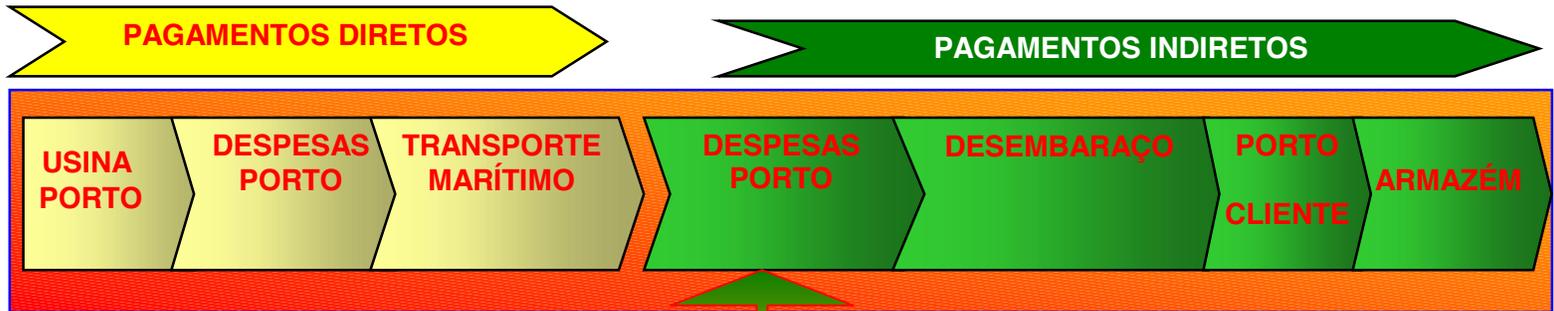
## 4. Processo anterior x processo Door to Door

### 4.1. Portos de entrada



## 4.2. Estrutura de pagamento dos custos logísticos

ANTES DE MAIO/02



MUDANÇA

APÓS MAIO/02



## 4.3. Controle

ANTES DE MAIO/02

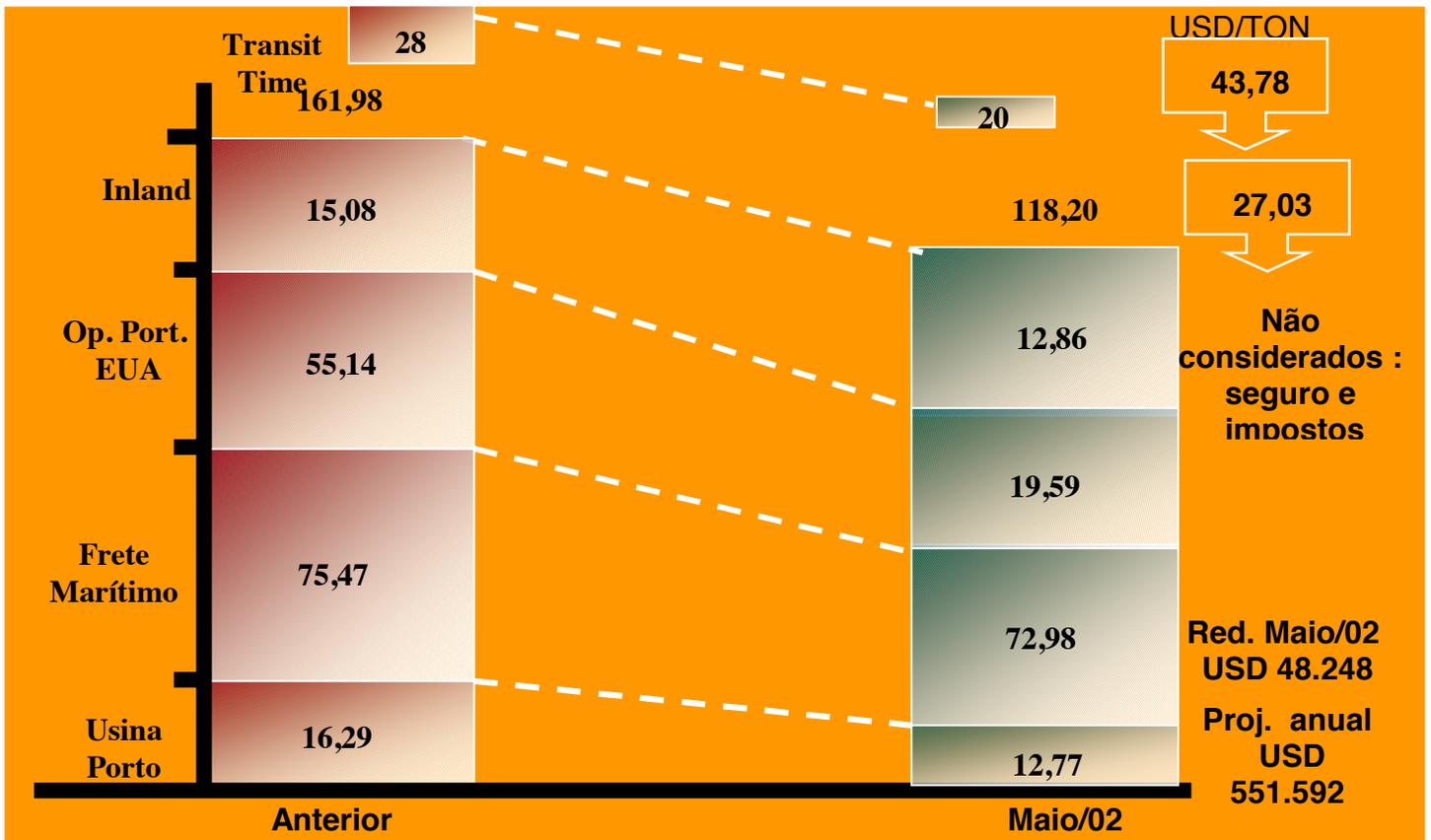


MUDANÇA

APÓS MAIO/02



## 5. Resultados



Após início dos trabalhos com o Operador Logístico ( Uti ), foi disponibilizado via WEB, um sistema de tracking que permite um acompanhamento da carga a partir do Porto de embarque no Brasil, até a sua entrega no Cliente final, resolvendo portanto o problema do fluxo de informações.

## **6. Conclusão**

A implantação do Projeto Door to Door nos permitiu obter o controle total da Logística em nossas exportações para os EUA e Canadá, reduzindo os custos e otimizando o fluxo de informações o que nos possibilitará estabelecer metas de melhorias contínua, garantindo assim a nossa competitividade naqueles mercados.