

Logística descentralizada é chance de lucro para pequena empresa do ABC

George Garcia

As gigantes do e-commerce cada vez mais investem na busca por empreendedores parceiros para garantir a capilaridade da sua rede de atendimento aos consumidores que compram pela internet e precisam de apoio para a retirada ou devolução de mercadorias. Para especialista com 17 anos de atuação no mercado digital, essa oportunidade de negócios apenas começa no País, porque, apesar do crescimento gigantesco do e-commerce, comparado com o resto do mundo, o Brasil ainda engatinha.

Com a necessidade de parceiros o número de pequenos comércios credenciados não para de crescer. Só da Shopee são 120 endereços no ABC, os Correios têm nove pontos e está aberto o credenciamento de pontos para Diadema e São Caetano. O Mercado Livre não informou.

Segundo Vinícius Victor Silva, CEO das empresas VVS Consultoria e 4U Fullcommerce e consultor certificado do Mercado Livre, essa logística descentralizada é uma tendência do negócio, sendo um importante ponto de apoio para o volume de movimentação de mercadorias, que já tem grandes galpões, mas que precisa de locais menores para o atendimento aos clientes e às necessidades dos fornecedores.

“Se eu sou vendedor eu tenho três níveis logísticos: primeiro a gente começa a fazer as entregas pelos Correios, que não tem essa especialidade, porém a vantagem é ser um serviço que está presente em todos os cantos do País; depois de um tempo de plataforma, no Mercado Livre, por exemplo, disponibilizam a entrega pela logística deles mesmo, na Shopee também é parecido, o que dá visibilidade com as vans identificadas; outra forma é pelos pontos credenciados”, explica Silva.

O valor que o pequeno empreendedor ganha para fazer as operações para as plataformas é pequeno, mas não é disso que se trata a oportunidade, a vantagem para o comerciante é a atividade traz movimento para o estabelecimento, segundo explica Vinícius. Cada operação vale para o comerciante entre R\$ 1,50 a R\$ 2 e o

custo para ele é zero, então, por alguns reais ele tem mais clientes entrando e saindo da loja e esse aumento de fluxo de pessoas pode melhorar seu volume de vendas no geral.

Segundo Silva, a única coisa que o comerciante vai ter que disponibilizar é um espaço, que nem precisa ser muito grande, para a guardar essas mercadorias até o cliente vir retirar, no caso de entrega, ou recolher, no caso de devolução. Se o comércio está em um lugar de pouco movimento de pessoas, ser um credenciado de plataforma vai ajudar nesse movimento. “Até com um pequeno lucro, já que o custo é zero. Imagine fazer 300 entregas em um dia, já é alguma coisa, fomenta o varejo”, explica o consultor.

Vinícius Victor Silva diz que essa rede descentralizada de apoio das plataformas estabelecem uma relação ‘*ganha-ganha*’ para todas as partes envolvidas na venda. “A plataforma ganha com a eficiência da logística, o comerciante ganha com oportunidade de negócios e o consumidor também ganha com isso pois resolve alguma questão da entrega”, aponta.

Para o consumidor a vantagem é grande, mesmo não recebendo a mercadoria na porta de casa. Dentre as vantagens é o horário de entrega, que não é previsto na venda, o que pode acarretar tentativas de entrega sem que o cliente esteja em casa para receber. Mas há outras situações vantajosas. “Se o cliente mora em um condomínio que a portaria tem horário definido para fazer entrega, destinar o envio para um estabelecimento pode ser útil, pois ele se programar para passar lá e retirar, ou seja, só há vantagens. Tem também os locais de dificuldade de acesso, onde as entregas não costumam chegar”, explica.

Marketplace para a indústria

Silva, que no dia 16 de abril ministra palestra no Ciesp (Centro das Indústrias do Estado de São Paulo) de Diadema, vai falar a empresários sobre o impacto do marketplace para a indústria. Cita o exemplo de um lojista que atuava no segmento de autopeças com loja física, que passou a ser um comerciante parceiro, ocupando parte do seu imóvel que estava ociosa. “Além de ganhar movimento e também fazer vendas de seus produtos no balcão, o lojista passou a enxergar o volume de vendas na internet e anunciar na plataforma, isso é também algo que tem acontecido. No Brasil o e-commerce é embrionário e por isso não para de crescer. O comércio de rua eu acredito que sempre vai existir, mas está mudando para se adaptar e essa é uma oportunidade”, completa.

Shopee

A Shopee chama os parceiros de Agências Shopee e informa que hoje são mais de 3 mil espalhadas por cerca de 800 cidades no País. Só no ABC são 120. “As Agências Shopee são estabelecimentos comerciais que, além de suas atividades habituais, funcionam como pontos de retirada, coleta e logística reversa. Além de criar oportunidades econômicas, sendo uma fonte de renda extra para pequenos e médios comerciantes, o marketplace também reduz os prazos de entrega e melhora a experiência do consumidor”, diz nota da plataforma.

Segundo a Shopee, para ser um comerciante parceiro é preciso ter um estabelecimento comercial e realizar o cadastro na página. Os dados serão avaliados e, se aprovados, o responsável receberá um e-mail de confirmação com as instruções para participação nas sessões de treinamento.

Em pesquisa realizada no ano passado a plataforma aferiu a vantagem da logística descentralizada. Essa pesquisa ouviu vendedores, afiliados, motoristas parceiros e Agências Shopee. “A pesquisa mostrou que as Agências têm movimentado a economia local ao trazer mais fluxo de consumidores para o comércio físico, faz com que esses pontos vejam o faturamento crescer. Mais de 45% viram um aumento da receita dos seus negócios com o maior fluxo de pessoas nos locais, segundo a pesquisa. Além disso, o aumento da demanda exigiu contratações: mais de 40% precisaram contratar uma ou duas pessoas, e 75% operam hoje com equipes dedicadas exclusivamente à operação da Shopee, informa a plataforma.

Correios

Nos Correios os chamados Pontos de Coleta funcionam como extensão da rede de atendimento em complemento às agências próprias e franqueadas, com o objetivo de ampliar a capilaridade e a conveniência ao cliente. Para fazer parte desse modelo é preciso se credenciar e há um chamamento público para isso.

No ABC são nove Pontos de Coleta dos Correios, sendo três em Mauá, quatro em São Bernardo, um em Santo André e um em Ribeirão Pires. Diadema, São Caetano e Rio Grande da Serra ainda não possuem Pontos de Coleta instalados, mas nas duas primeiras há credenciamento aberto. No país são 700 pontos como este e a meta é chegar a 2 mil até 2028.

Como Vinícius Victor Silva conta, o valor não é o principal atrativo dessa atividade. “A remuneração do Ponto de Coleta ocorre por encomenda processada (postada ou entregue), conforme escolha do credenciado (lojista), sendo R\$ 1,21 para os lojistas que optarem por ser um Ponto Exclusivo dos Correios ou R\$ 0,62 para os lojistas que já atuam com outros operadores”, relatam os Correios, em nota.

Para os Correios essa estratégia de credenciar pontos de entrega e coleta é boa para a eficiência da logística e atende melhor o consumidor. A expansão dos Pontos de Coleta é uma diretriz institucional dos Correios, alinhada ao crescimento do comércio eletrônico, à necessidade de fortalecimento da logística e à ampliação das opções de retirada e devolução de encomendas . Os Correios têm divulgado, em seus canais institucionais e na imprensa, a abertura contínua de novos editais de credenciamento em diversas regiões do país, como parte da estratégia de modernização da rede de atendimento e aumento da conveniência ao cidadão.

Além de comércios, armazéns gerais, guarda-móveis, depósitos de mercadorias para terceiros, associações de defesa de direitos sociais e organizações associativas ligadas à cultura e à arte, ampliando o alcance do serviço em todo o país, são setores recentemente incorporados à possibilidade de credenciamento.

Nacionalmente, o credenciamento para Pontos de Coleta está aberto em mais de 350 municípios. Para ser um Ponto de Coleta dos Correios é necessário participar de um processo de credenciamento que é iniciado com uma inscrição no site dos Correios (<https://editais.correios.com.br/app/consultar/licitacoes/index.php#>). Para os municípios da região de São Paulo Metropolitana, o novo edital prevê o recebimento das inscrições a partir das 9h do dia 13/04. Para poder participar do processo é necessário:

- ser Pessoa Jurídica regularmente constituída (CNPJ ativo);
- possuir atividade comercial compatível com o serviço (ex.: papelarias, farmácias, mercados, lojas de conveniência, lotéricas, entre outros);
- estar localizado em região de interesse dos Correios, conforme edital vigente;
- estar a uma distância mínima de 1km de uma unidade de atendimento já instalada;
- ter acesso direto ao público, no nível da rua, sem restrições;
- dispor de infraestrutura mínima para guarda temporária das encomendas;
- atender a todos os requisitos do edital.

<https://www.reporterdiario.com.br/noticia/3805970/logistica-descentralizada-e-chance-de-lucro-para-pequena-empresa-do-abc/>

Veículo: Online -> Site -> Site Repórter Diário

Seção: Cidades