



Contrata o que Pretende?

Tem ou não elementos e condições para calcular e verificar rigorosamente a factura do seu prestador de serviços, em cada período de facturação? Considerou ou não isto na negociação?

A contratação de serviços logísticos é cada vez mais frequente, dado o crescente desenvolvimento do mercado, com a sua adopção por empresas com necessidades cada vez mais específicas.

Na racionalidade e gestão deste tipo de contratos, o modelo de custeio é de importância essencial, uma vez que é dele que decorre toda a facturação por parte do operador logístico. Para além dos próprios custos, a transparência também é fundamental, ao promover uma relação directa entre a actividade operacional e a factura do contrato. Desta forma, ao elaborar um contrato de prestação de serviços logísticos devem ser considerados os seguintes aspectos:

- Os itens de custeio pelos quais o cliente pretende ser cobrado. É melhor ter um preço desagregado pelas operações de recepção, de retenção e de expedição da mercadoria ou apenas ser cobrado pelo total transaccionado?
- Os transportes devem ser considerados ao nível nacional, com um custo único, ou deverão estar desagregados por regiões geográficas?
- Como devem ser considerados os recursos especiais e a personalização de viaturas, como um custo fixo existente e cobrado desde o primeiro momento, ou como a assunção de responsabilidades no caso de o contrato terminar antes do período estipulado?
- É mais interessante, economicamente, alugar um espaço fixo de armazenamento, assumindo um custo fixo, ou alugar espaço em função das necessidades concretas, variáveis?
- Qual é o mecanismo de actualização do preço dos serviços logísticos? É claro? Está dominado? Qual é o peso atribuído ao custo do combustível? se pretender aumentar a frequência de entrega de quinzenal para semanal ou de semanal para duas vezes por semana, como posso fazê-lo?

Para além destes aspectos, existem outros não orientados para a vertente económica, mas igualmente relevantes, dos quais se destacam:

- Como funciona o seguro? Os valores são compatíveis com os valores da mercadoria? Que se passa com o salvado? Qual é o mecanismo de valorização?
- Qual é o mecanismo de responsabilização do prestador de serviços? Por volumes? Por peso? Por unidades concretas de cada artigo? Qual é a sustentação que existe para indemnizações por perdas ou desaparecimentos?
- Como são tratadas as incidências no momento de entrega?
- Existe franquia para diferenças de stocks? Tem vantagens?
- Qual é o nível de serviço acordado? Há prémios por o exceder? Penalização por não o atingir?
- Qual é o mecanismo de vigência e término do contrato? Está minimamente relacionado com limiares da qualidade pretendida?

Todos estes aspectos e outros, não referenciados por razões de espaço, são muito importantes e devem ser considerados em momento de negociação do contrato. Assim, a pergunta que se coloca é: negociou-os e esclareceu-os no seu caso?

Uma última questão: tem ou não elementos e condições para calcular e verificar rigorosamente a factura do seu prestador de serviços, em cada período de facturação? Considerou ou não isto na negociação?

Por Joaquim Pereira