

“SUPERMERCADOS COMO VEÍCULOS DE DISTRIBUIÇÃO DE PAPEL NO BRASIL”



Por JG Vantine

São Paulo, 23 de Agosto de 2000

✓ INÍCIO DO SÉCULO XX

- ↗ Informação → **Telégrafo**
↗ Transporte → **Vapor / Cavalos**
↗ Mão-de-obra → **Acessório de máquina (FORÇA)**

TEMPO**CRONOLÓGICO**

✓ FINAL DO SÉCULO XX

- ↗ Informação → **Satélite / Internet**
↗ Transporte → **Jato / Energia Nuclear**
↗ Mão-de-obra → **Acessório do computador (INTELIGÊNCIA)**

TEMPO**ESPAÇO**

1970: JIT: A logística começou a mudar a noção do tempo no fluxo físico

1980: CHIP: A Logística começou a ser mudada com a micro informática

1990: DOT (DELIVERY ON TIME): A logística começou a mudar a noção do tempo no fluxo físico

NO MERCADO COMPETITIVO O FUTURO CHEGA UM DIA ANTES PARA O VENCEDOR

- ✓ FREQUÊS VIROU CLIENTE
- ✓ TEM RAZÃO VIROU SATISFAÇÃO DO CLIENTE

↗ Michael Hammer



Gestão por Processos

↗ Qualidade



Valor Agregado

**LOGÍSTICA É O PROCESSO DE GESTÃO DO FLUXO
DE INFORMAÇÕES E MATERIAIS EM TODA
CADEIA DE ABASTECIMENTO,
VISANDO ATENDER OS REQUERIMENTOS DOS CLIENTES**



“AS EMPRESAS NÃO POSSUEM SOMENTE UM TIPO DE ORGANIZAÇÃO” (Henri Fayol - 1900)

“EXISTEM 2 E APENAS 2 FORMAS DE GERENCIAR PESSOAS: A PRIMEIRA QUE ASSUME QUE AS PESSOAS NÃO QUEREM REALMENTE TRABALHAR, POR ISSO SÃO FORÇADAS E CONTROLADAS. A SEGUNDA ASSUME QUE ELAS QUEREM REALMENTE TRABALHAR E APENAS REQUEREM MOTIVAÇÃO” (Douglas Mc Gregor’s - 1960 - The Human Side of Enterprise)

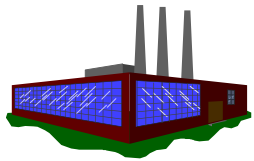


**“DIFERENTES PESSOAS REQUEREM
DIFERENTES FORMAS DE
GERENCIAMENTO” (Abraham Maslow -
1962 - Hierarquia das Necessidades
Humanas)**

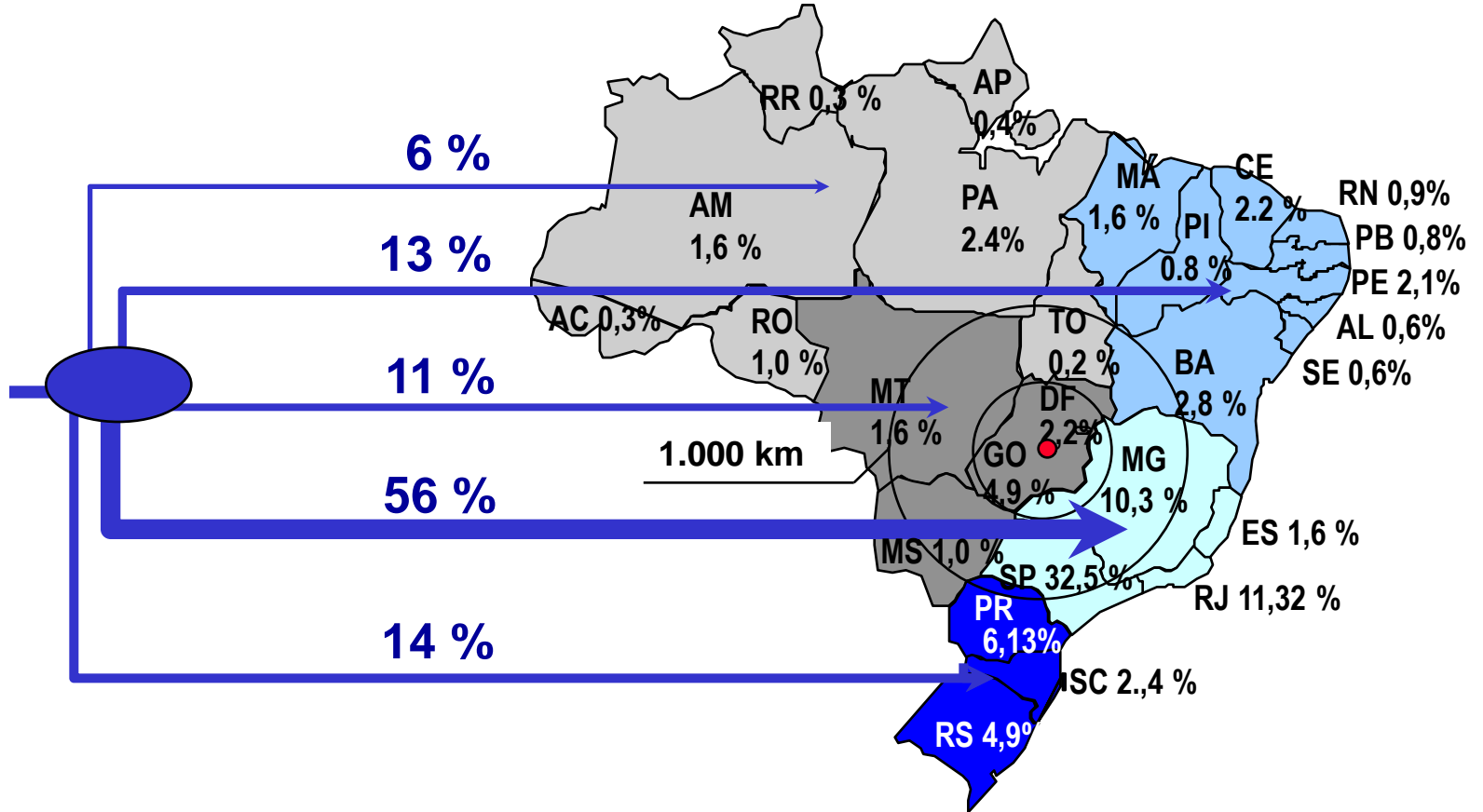
**“OS PILARES DO SISTEMA TOYOTA DE PRODUÇÃO - JIT,
CRIAM SINERGIA ENTRE O TALENTO INDIVIDUAL
E O ESPÍRITO DE EQUIPE” (Taiichi Ohno - 1988)**

**“O GRANDE PROBLEMA EMPRESARIAL É QUE ESTAMOS
CAMINHANDO PARA O SÉCULO 21, COM EMPRESAS
PROJETADAS NO SÉCULO 19 PARA FUNCIONAREM BEM
NO SÉCULO 20” (Michael Hammer - 1994)**

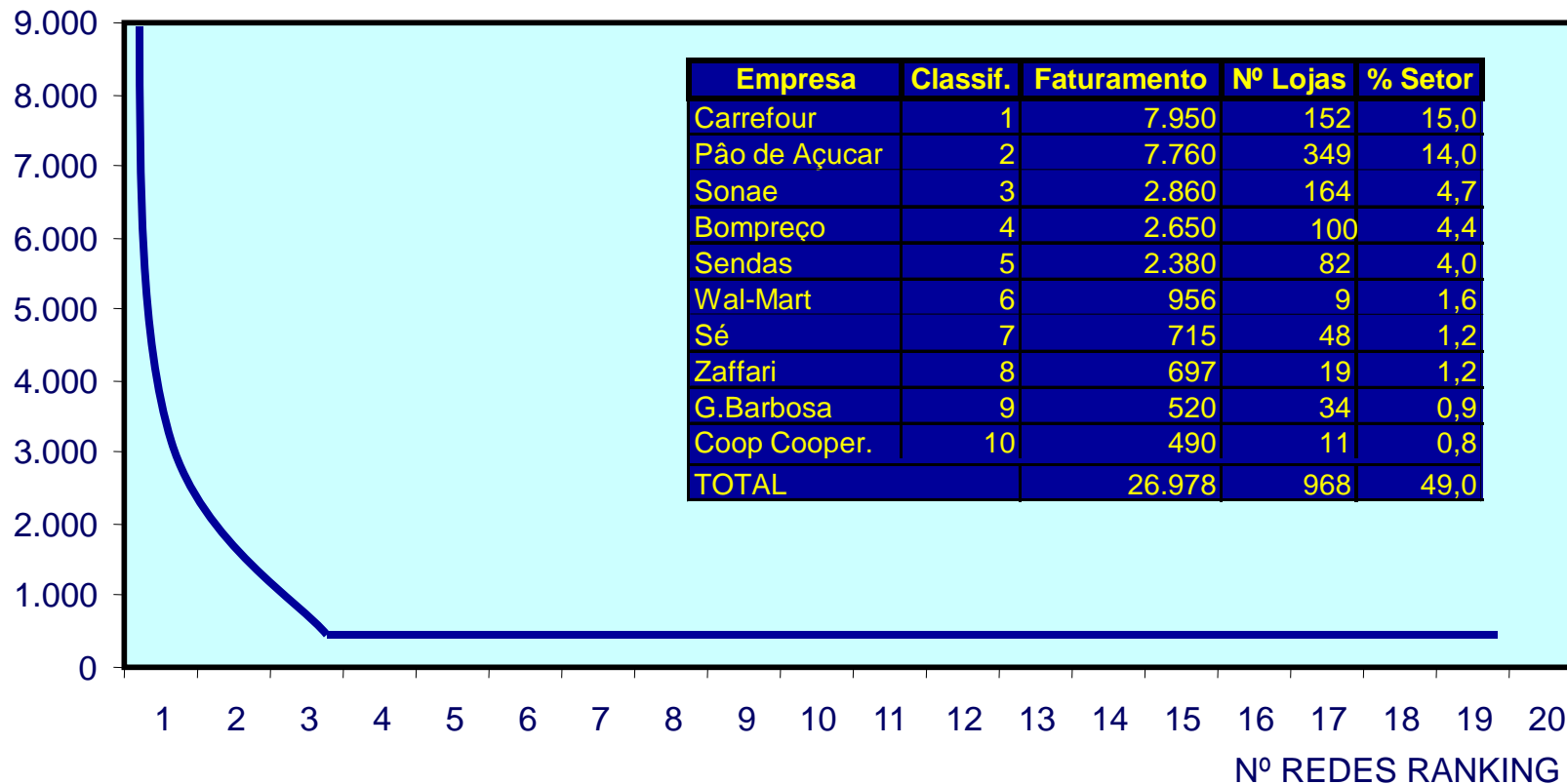
DISTRIBUIÇÃO CONSUMO TÍPICO - BRASIL



FÁBRICA/DPA

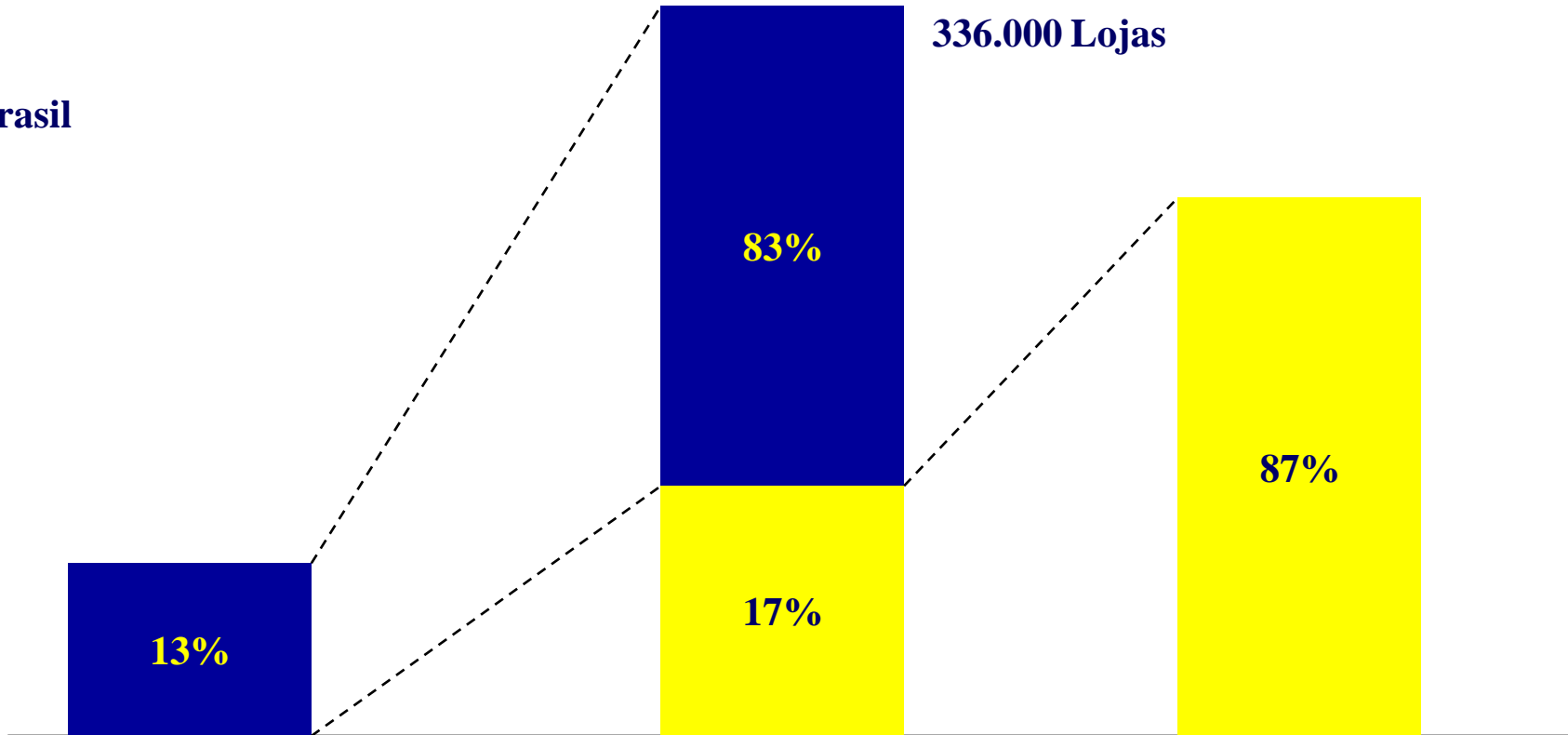


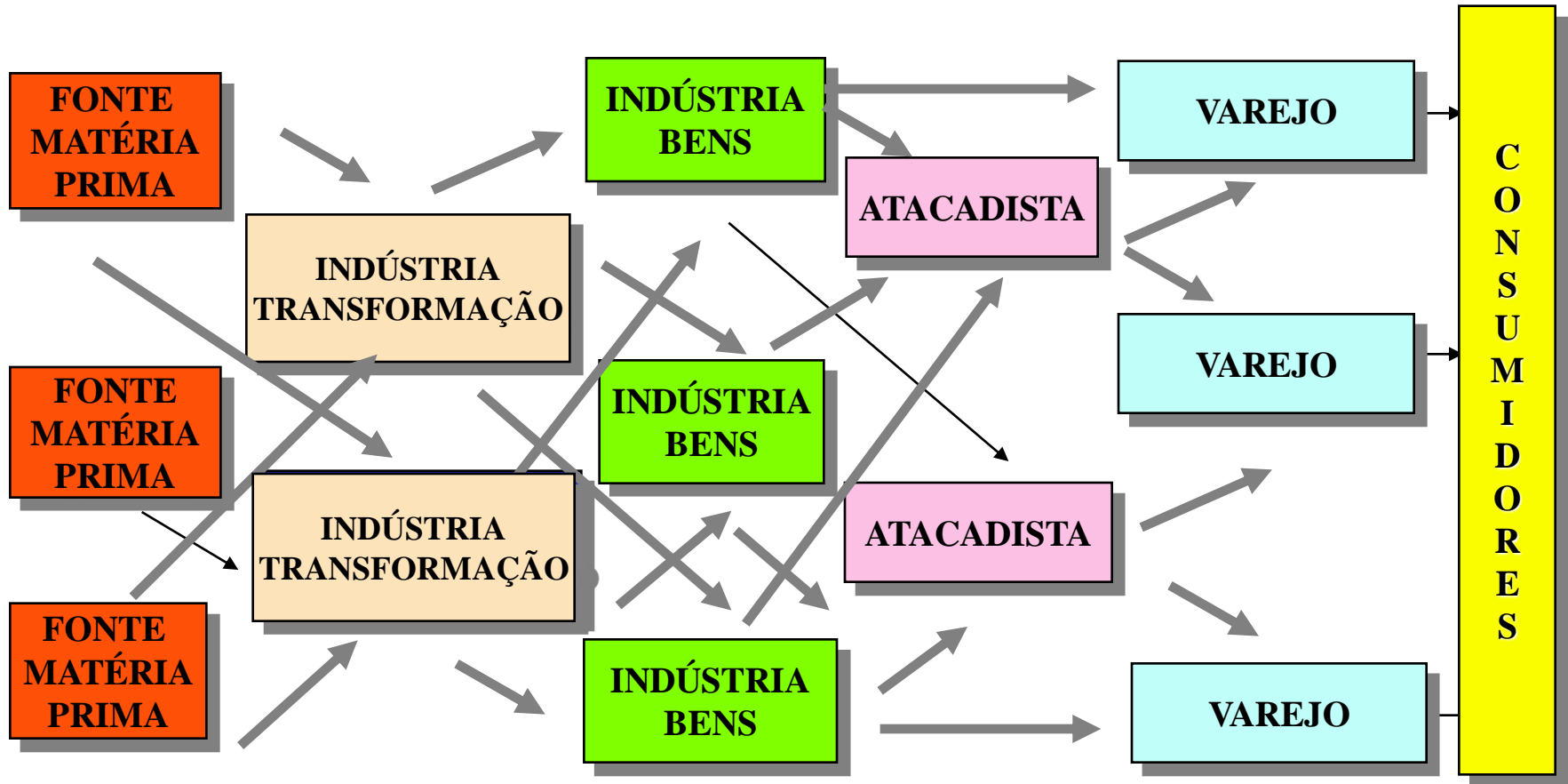
VENDAS - MILHÕES R\$



COMPARAÇÃO AUTOSERVIÇOS X LOJAS TRADICIONAIS: 98/99

Brasil



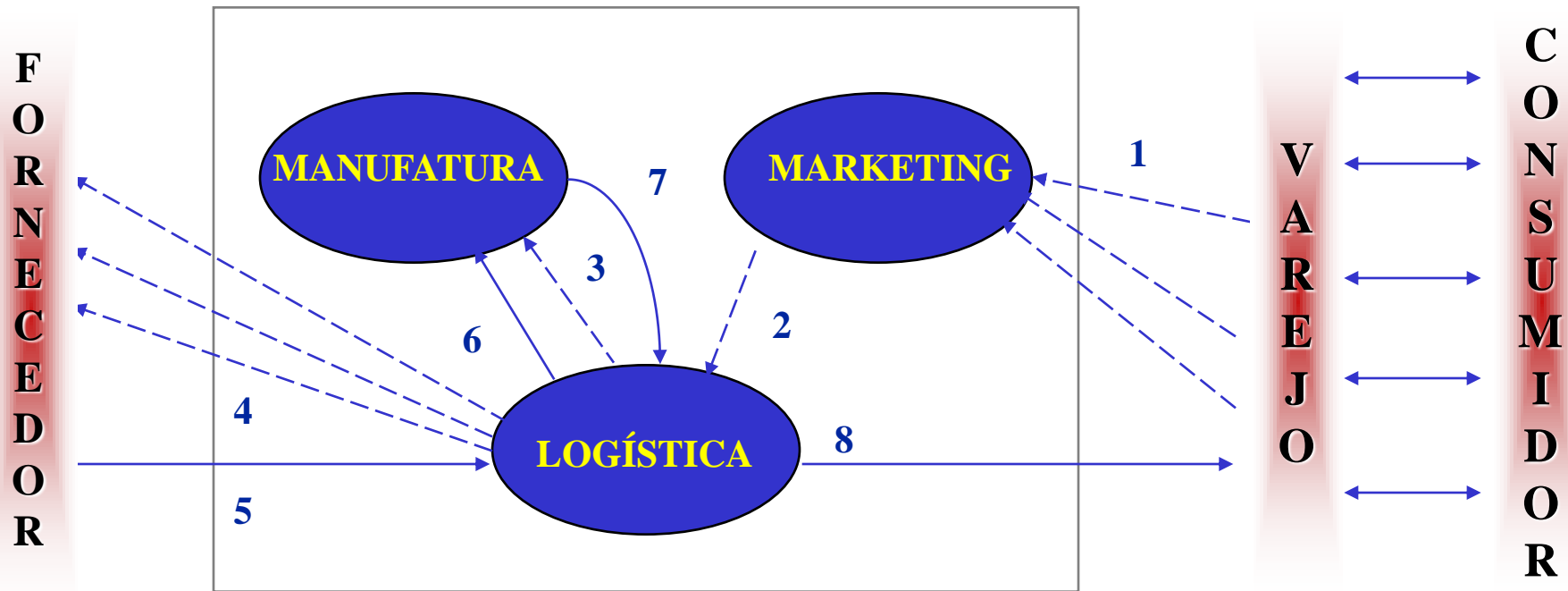


“...É PARTE INTEGRANTE DO PROCESSO DA CADEIA DE ABASTECIMENTO QUE PLANEJA, IMPLEMENTA E CONTROLA DE FORMA EFICAZ E EFICIENTE O FLUXO E ARMAZENAMENTO DE BENS, SERVIÇOS E INFORMAÇÃO RELACIONADA, DESDE O PONTO DE ORIGEM AO PONTO DE CONSUMO DE MODO A ATENDER AOS REQUISITOS DOS CLIENTES”.

(Council of Logistics Management, 1998)

Legenda:

1- Demanda do Mercado	4- Planej. da Produção	7- Produto Acabado
2- Previsão de Vendas	5- Fornec. Matéria-prima	8- Distribuição
3- Programação de Compras	6- Abastec. Produção	

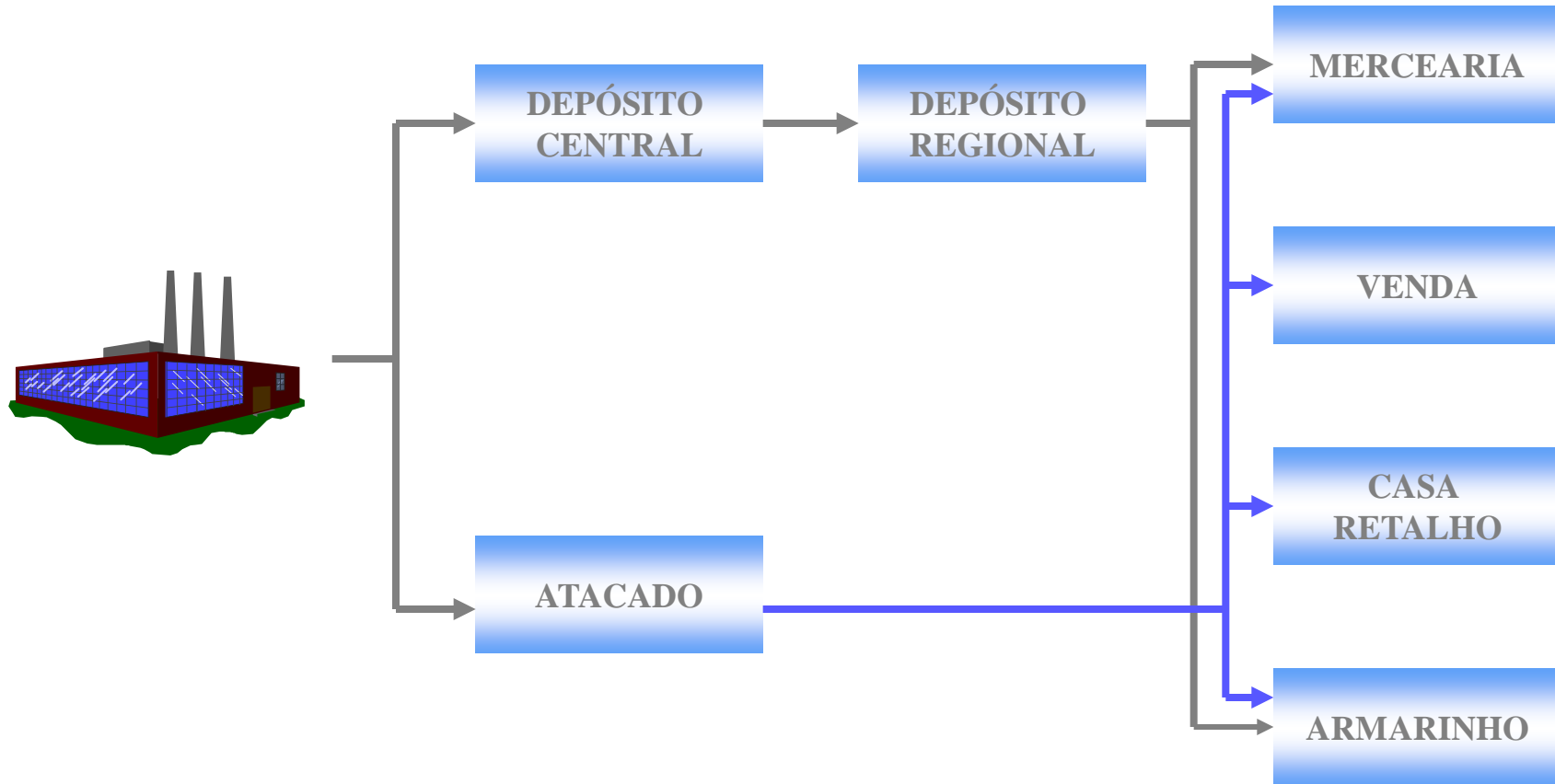


Fluxo Contínuo sem Restrições:

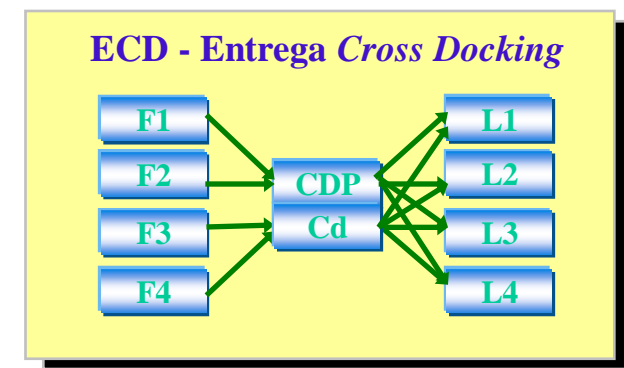
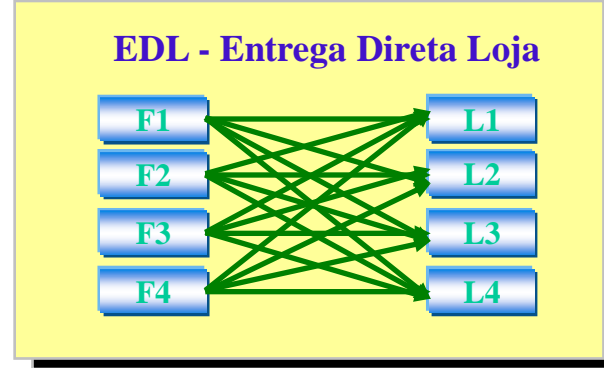
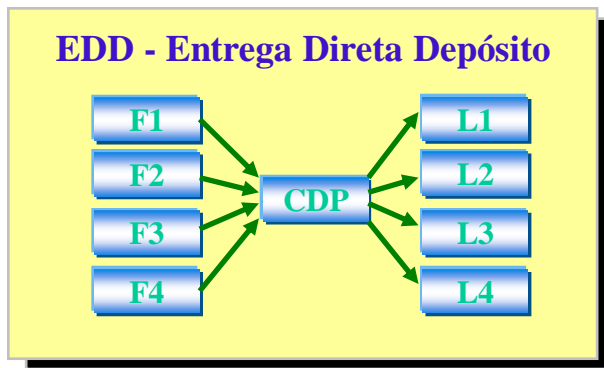
⬇️ Tempo (Lead Time/OCT)	⬆️ Qualidade (Serviço ao Cliente)
⬇️ Espaço (Estoque/Inventário)	⬆️ Lucratividade (Valor/Custos)

→	Informações
- - - →	Materiais

DISTRIBUIÇÃO - VAREJO CONVENCIONAL

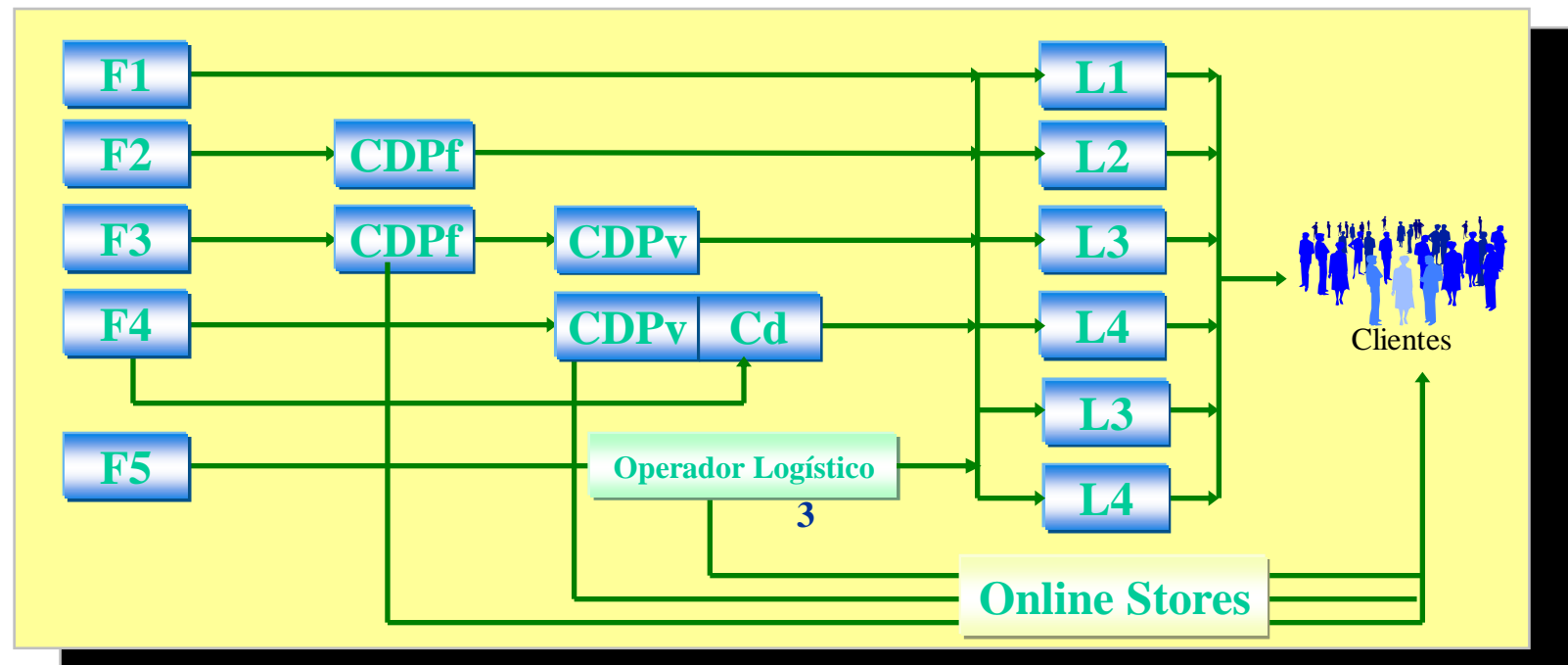


SISTEMAS TRADICIONAIS



SISTEMA ÓTIMO DE ABASTECIMENTO

Varia para cada tipo de produto - vários sistemas em um só !



$$C_V = P_F + F_1 + C_{AD} + F_2 + C_{EL} + C_M + C_{VP}$$

C_V = CUSTO NO PONTO DE VENDA

P_F = PREÇO FOB FORNECEDOR

F_1 = FRETE FORNECEDOR → CD

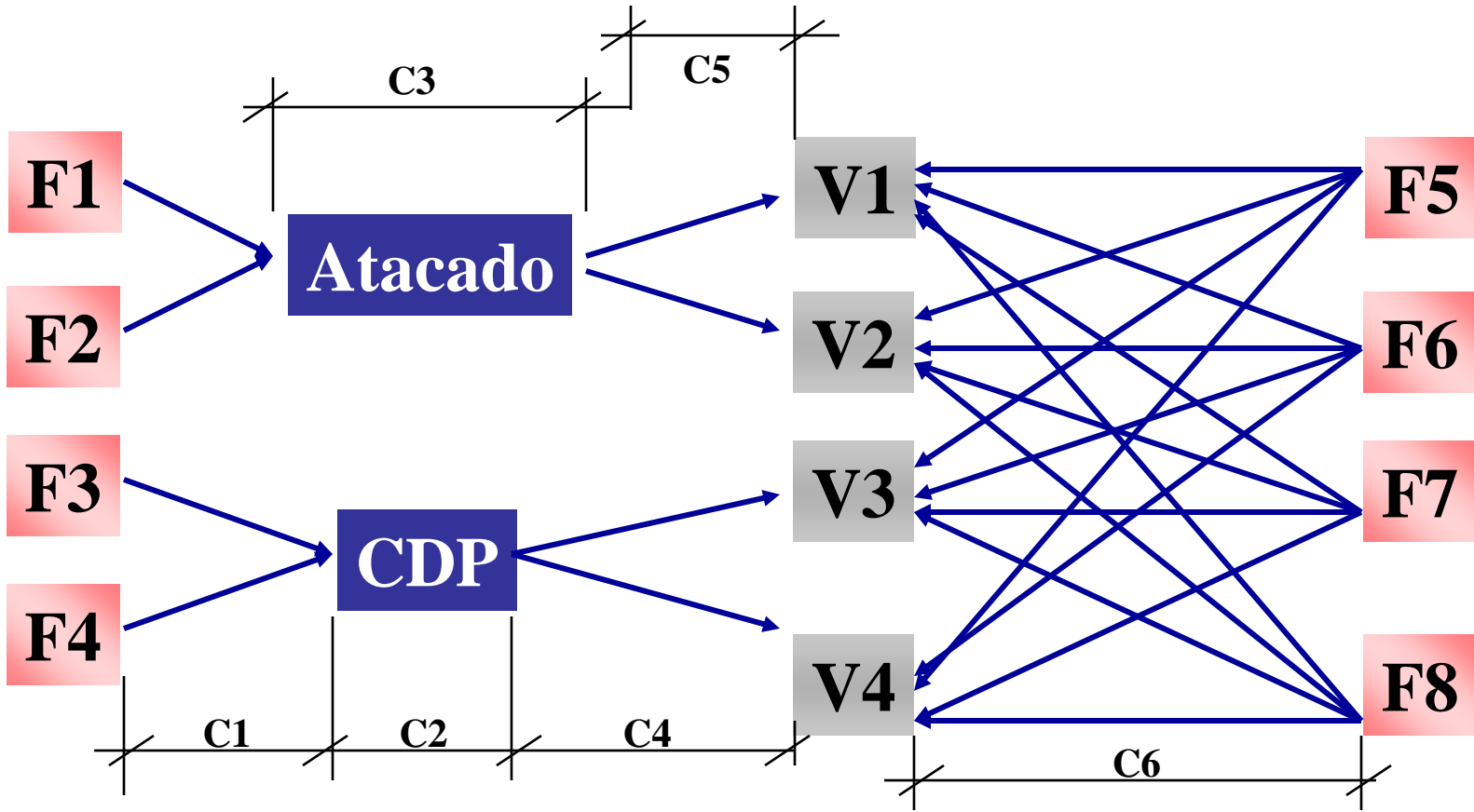
C_{AD} = CUSTO ARMAZENAGEM C.D. (FINANCEIRO E OPERACIONAL)

F_2 = CUSTO FRETE C.D. → LOJA

C_{EL} = CUSTO ESTOCAGEM LOJA (FINANCEIRO E OPERACIONAL)

C_M = CUSTO MOVIMENTAÇÃO / MANUSEIO

C_{VP} = CUSTO VENDA PERDIDA



PA = Preço Aquisição
C1 = Custo Entrega Fabr./Cliente
C2 = Custo Operacional CDP/Ind.
C3 = Custo Operacional Atacado
C4 = Custo Distribuição Ind.
C5 = Custo Distribuição Atacado
C6 = Custo Entrega Direta

$$P_v = C + L \quad \uparrow \quad L = P_v - C \quad \downarrow$$

$$(C1 + C2 + C4) \geq \text{ou} \leq C6$$

$$(C1 + C3 + C5)$$

- **ANOS 70: “GERENCIAMENTO DE CUSTO”**

Os custos logísticos eram considerados básicos e inevitáveis como parte do negócio. A estratégia era focalizada no controle de custo e as medidas focalizadas no departamento, sem a exploração da sinergia.

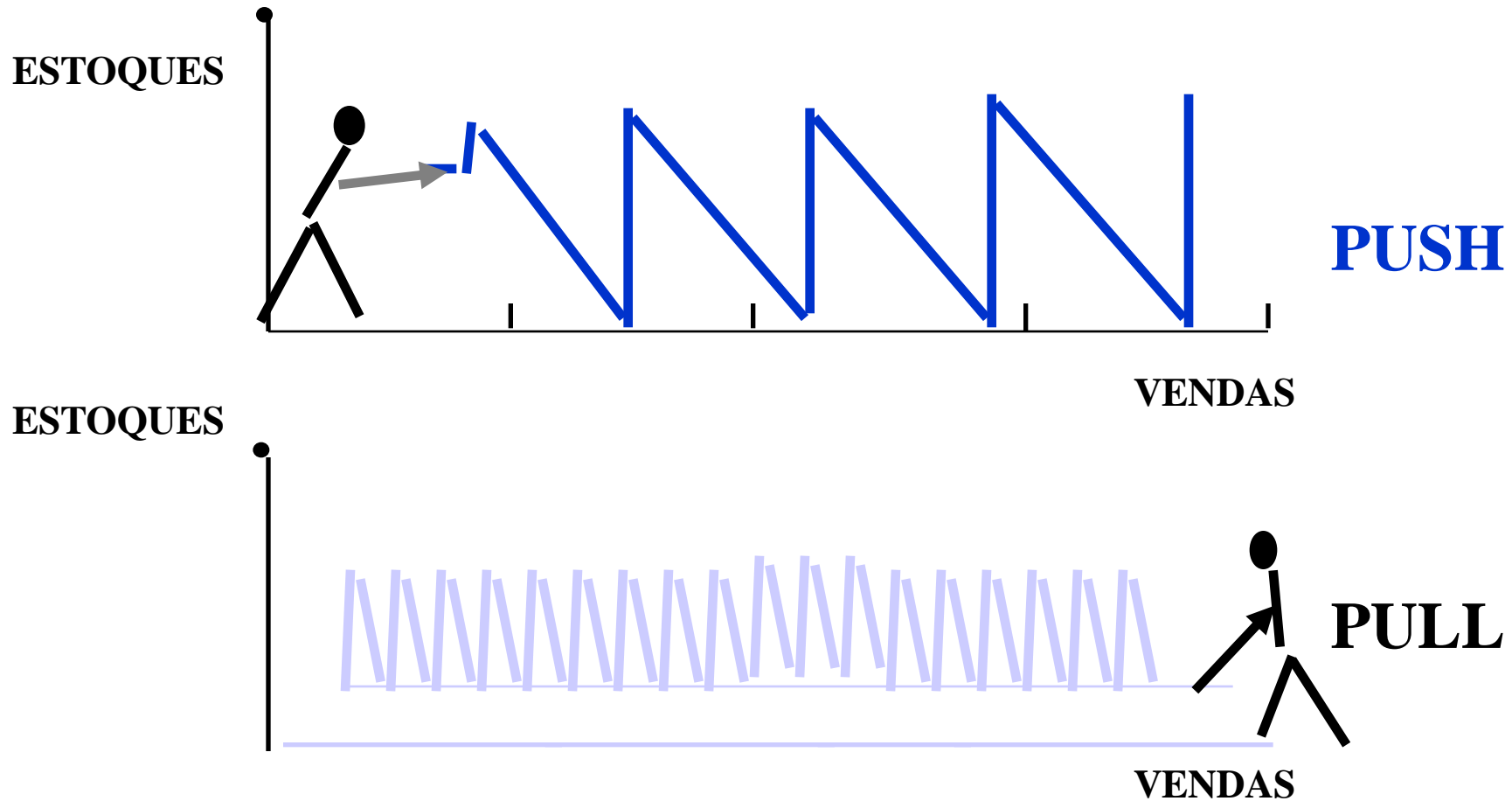
- **ANOS 80: “INTEGRAÇÃO INTERNA”**

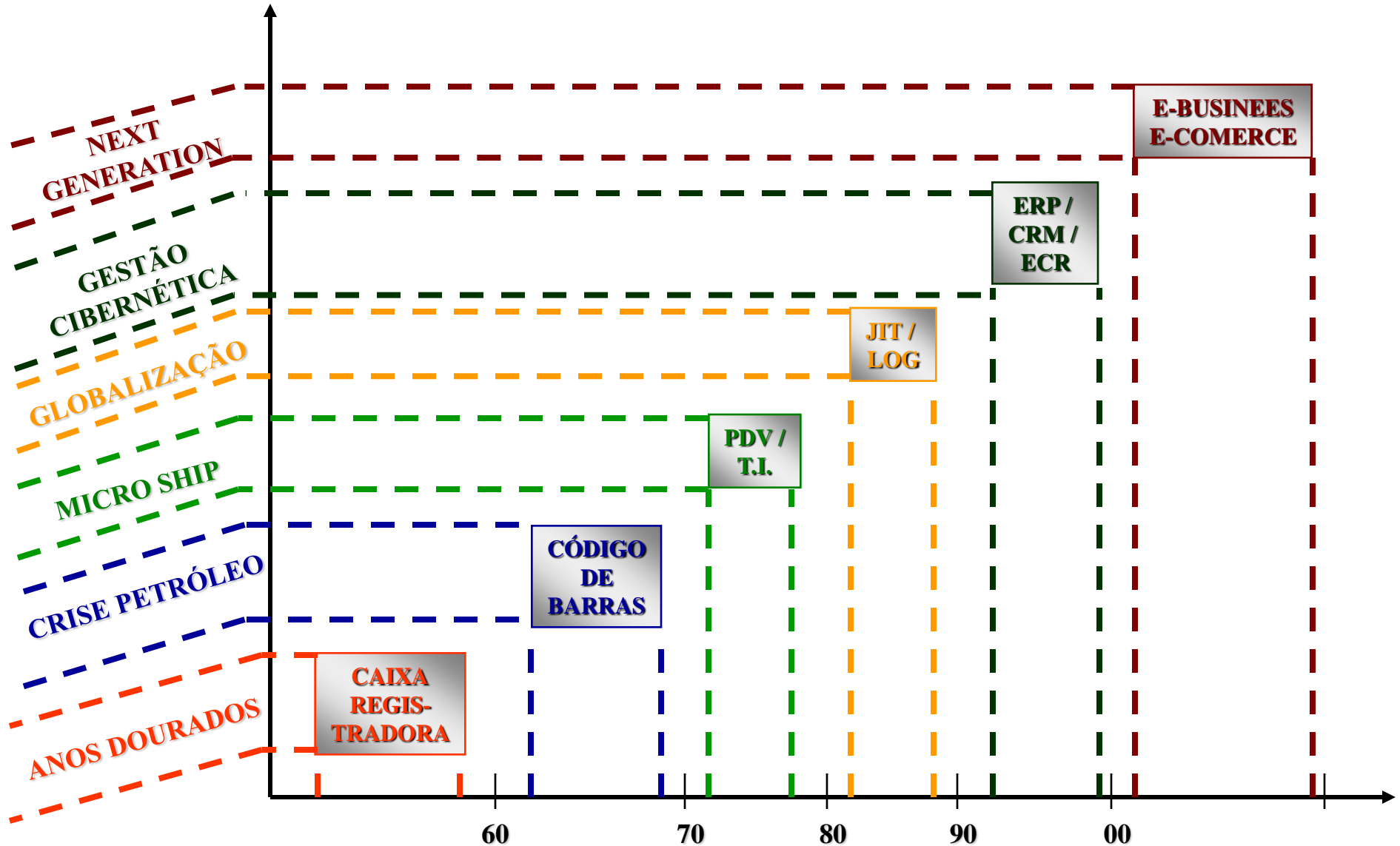
Desregulamentação do transporte, a rápida expansão econômica e o desenvolvimento de sistemas de informação ofereceram oportunidades de “trade-offs” nas funções logísticas. O foco foi a integração funcional.

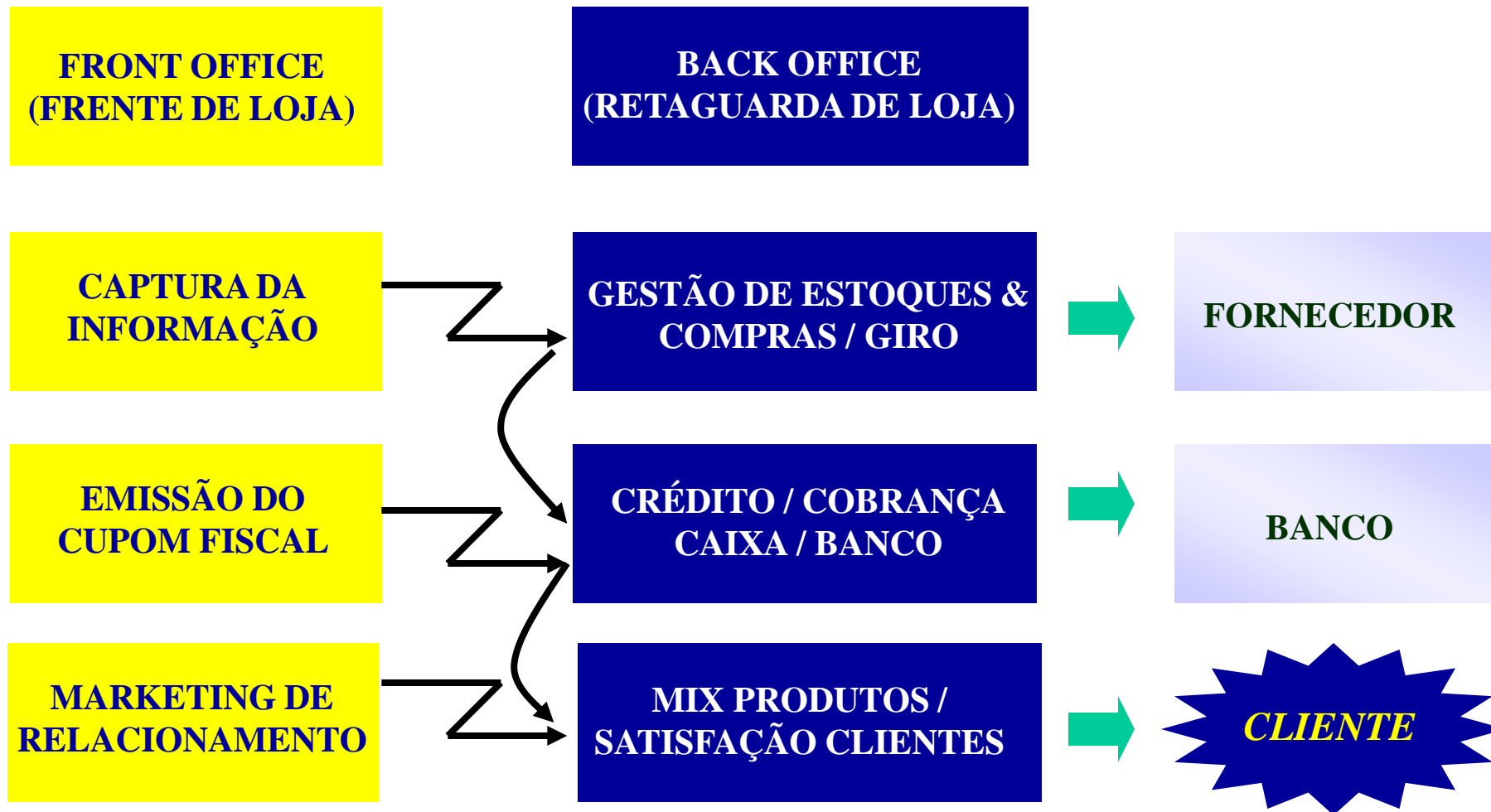
- **ANOS 90: “PIPELINE LOGISTICS MANAGEMENT”**

Integração de esforços ultrapassam as fronteiras da empresa para otimização do sistema de distribuição. Formação de parceria e alianças para aumentar flexibilidade, reduzir custos e tempo no sistema de distribuição. É a nova chave do sucesso: “A SATISFAÇÃO DO CLIENTE”.

Sistema Logístico Dirigido ao Cliente

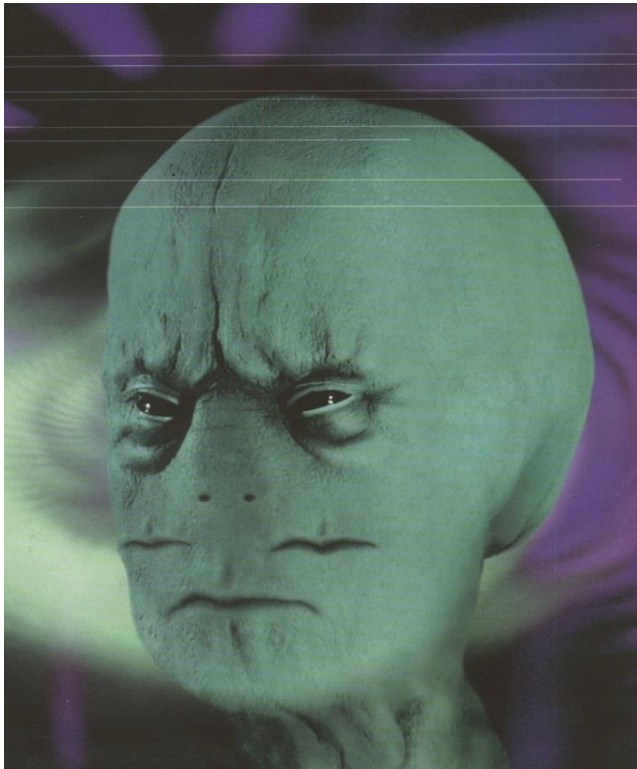






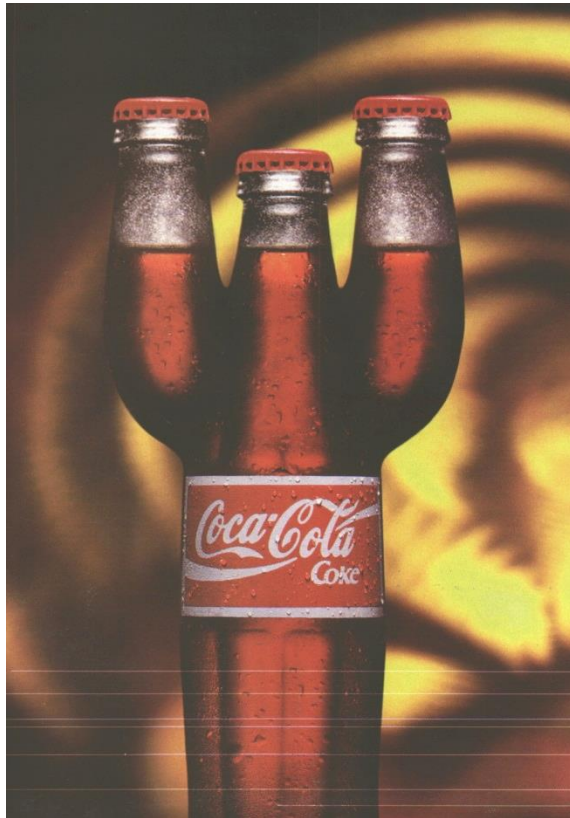
USANDO A TECNOLOGIA COM INTELIGÊNCIA & RESULTADO

PROBLEMA



**SE O
CONSUMIDOR
GLOBALIZADO
É ASSIM...
O QUE FAZER ?**

SOLUÇÃO

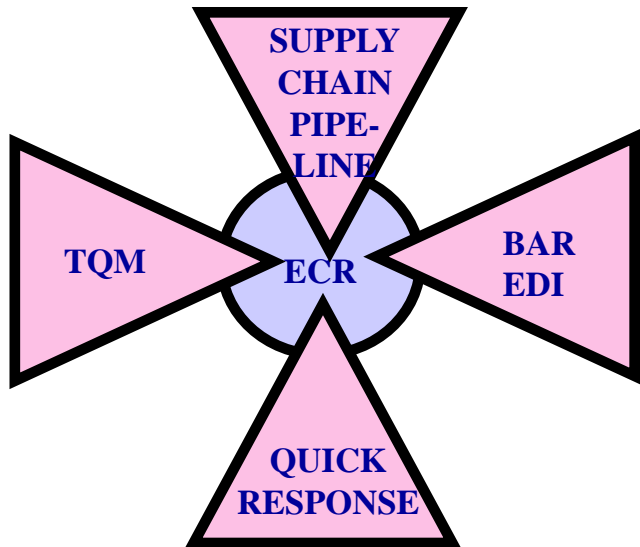


**CONHECER SEUS
REQUERIMENTOS
E ADEQUAR AS
ESTRATÉGIAS
DE SUA
EMPRESA!**

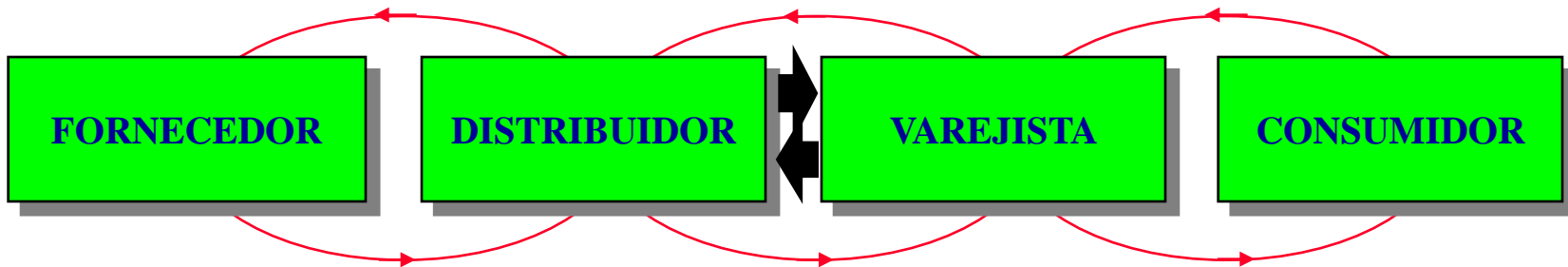
1. REDUÇÃO DE ESPAÇO E MINIMIZAÇÃO DE ESTOQUES
2. INTEGRAÇÃO COM FORNECEDORES (Parcerias / Alianças)
3. AUSÊNCIA DE “STOCKOUTS” EM TODO SISTEMA
4. ELEVADO NÍVEL DE SERVIÇO AO CLIENTE
5. BAIXO INVENTÁRIO ATRAVÉS DOS CANAIS
6. CO-OPERAÇÃO COM OS CLIENTES
7. IMPLEMENTAÇÃO DE MEDIDAS DE PERFORMANCE
8. APLICAÇÃO DO EDI
9. UTILIZAÇÃO DA TERCEIRIZAÇÃO
10. ABSOLUTO ENVOLVIMENTO DAS PESSOAS NO PROCESSO



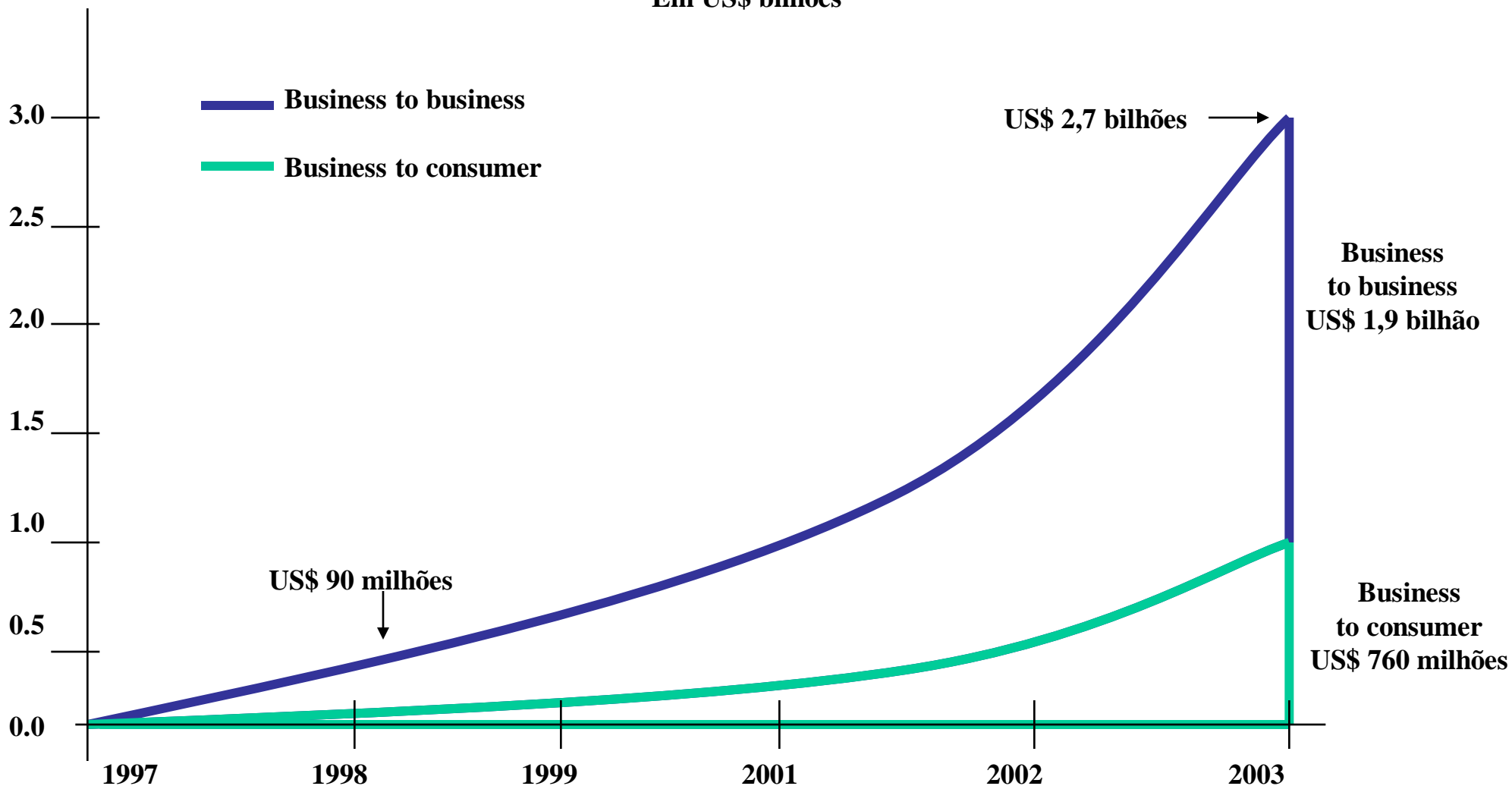
**COLOCAR A EMPRESA EM
MELHOR
CONDIÇÃO DE COMPETIÇÃO !**



ECR: ESTRATÉGIA DE PARCERIA ENTRE FORNECEDORES / DISTRIBUIDORES / VAREJISTAS, COM O OBJETIVO DE AGREGAR VALOR AO CONSUMIDOR FINAL



Em US\$ bilhões



JIT + MRP + DRP

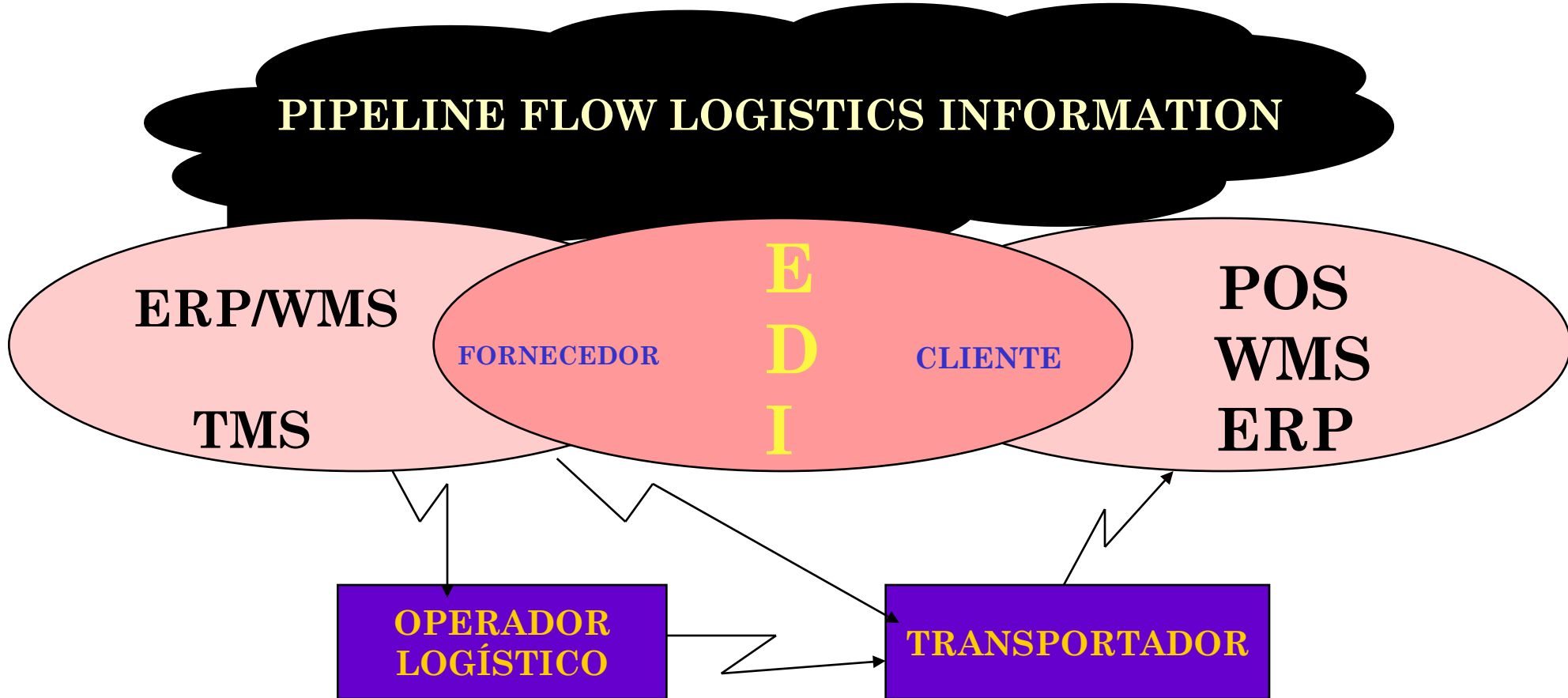


DOT + ERP + WMS + TMS



EDI - LOGISTICA

PIPELINE FLOW LOGISTICS INFORMATION



A MAIORIA DAS EMPRESAS AINDA NÃO ENTENDEU O ENORME POTENCIAL DO “EDI - LOGISTICA.”

VENDA VIRTUAL / LOGÍSTICA REAL**E-COMMERCE - HOME DELIVERY**

- ◆ **NOVA FORMA DE COMERCIALIZAÇÃO**
- ◆ **LIMITE = CRIATIVIDADE DE CADA EMPRESA**
- ◆ **LOGÍSTICA = LIMITE DA COMPETÊNCIA**
- ◆ **“EXTENDED LOGISTICS - CONSUMER SATISFATION”**
 - **DESEMBALAMENTO**
 - **INSTALAÇÃO**
 - **INSTRUÇÃO**
 - **RETIRADA PRODUTO DESCARTADO**

OPERAÇÕES

PALETIZAÇÃO: - Ampliação da utilização do PBR.
- Implantação da auditoria de qualidade

DISTRIBUIÇÃO URBANA: - Aumento das restrições geográficas
- Ampliação do uso do “VUC”

EMBALAGEM: - Implementação do “Sistema Integrado de Embalagem Modular”

TRANSPORTES:

- Especialização
- Adequação veicular

**PERIGO: VENDER SERVIÇO SEM
PREPARO E COBRAR
FRETE.**



Em 1999 ainda ficará orientado para graneis produzidos pelos principais acionistas. Ano 2000 será competitivo.



- Cabotagem tende a crescer ligando NE com Mercosul.
- Erro: Estender serviços.

OUTSOURCING / 3PL

DIRECIONAMENTO DO FOCO →

CORE

BUSINESS

COMPETENCE

• GLOBAL PLAYER →

worldwide 3PL

↳ Inbound →

Milk Run Process

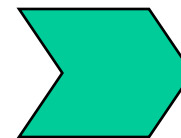
↳ Outbound →

Lead Logistics Provider (LLP)

• ESPECIALIZAÇÃO

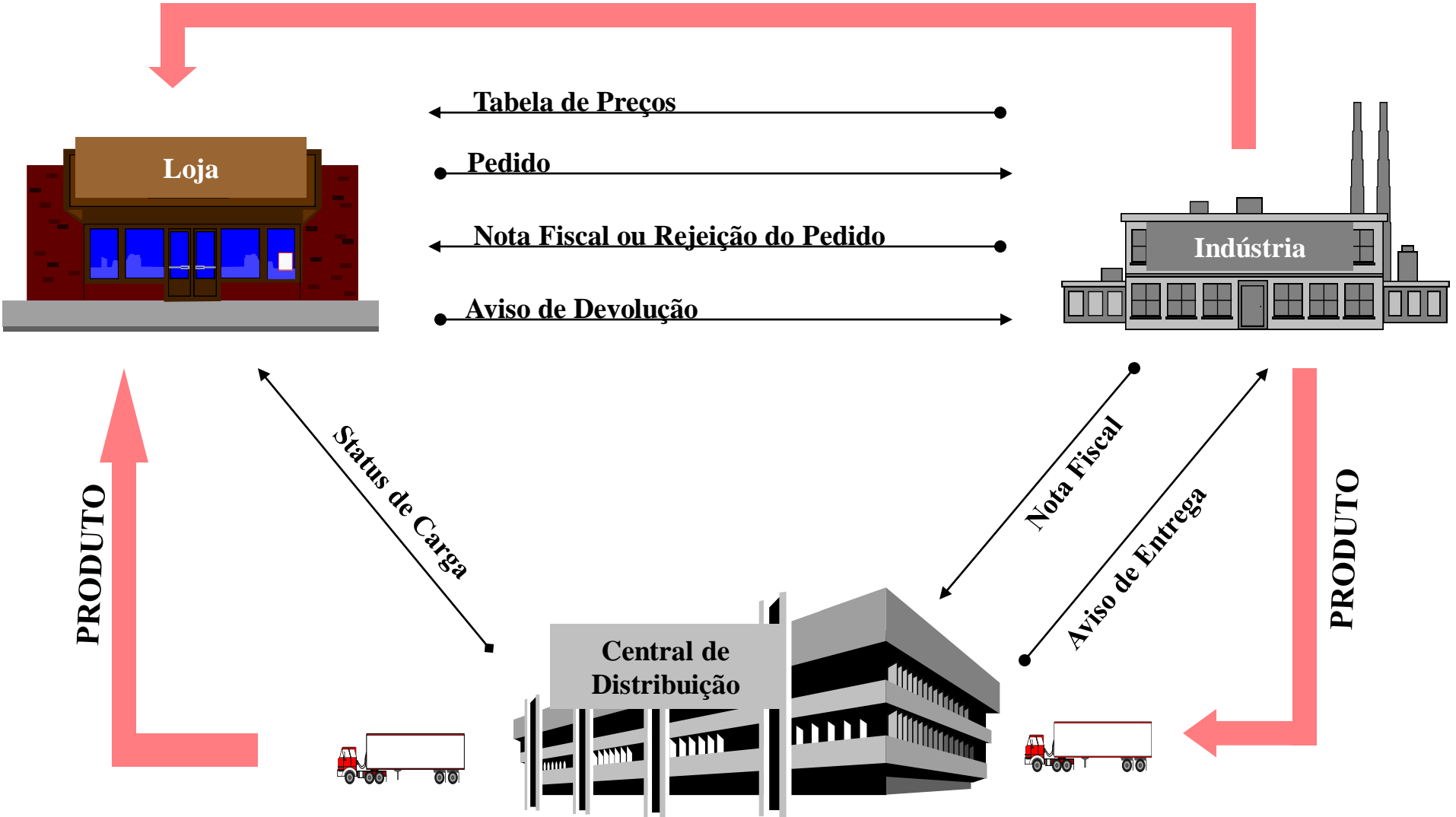
↳ Canal de Distribuição

↳ Região Geográfica



NETWORK
LOGISTICS
PARTNERS

PRODUTO



**“NESTA ERA DE MUDANÇAS
DRAMÁTICAS, OS QUE TEM SEDE
DE APRENDER, HERDARÃO O
FUTURO. OS QUE ACREDITAM
QUE JÁ SABEM TUDO, VÃO
DESCOBRIR QUE ESTÃO
PREPARADOS PARA VIVER
EM UM MUNDO QUE JÁ NÃO
EXISTE MAIS !”**

Eric Hoffer



E-MAIL: logistics@vantime.com.br

www.vantime.com.br