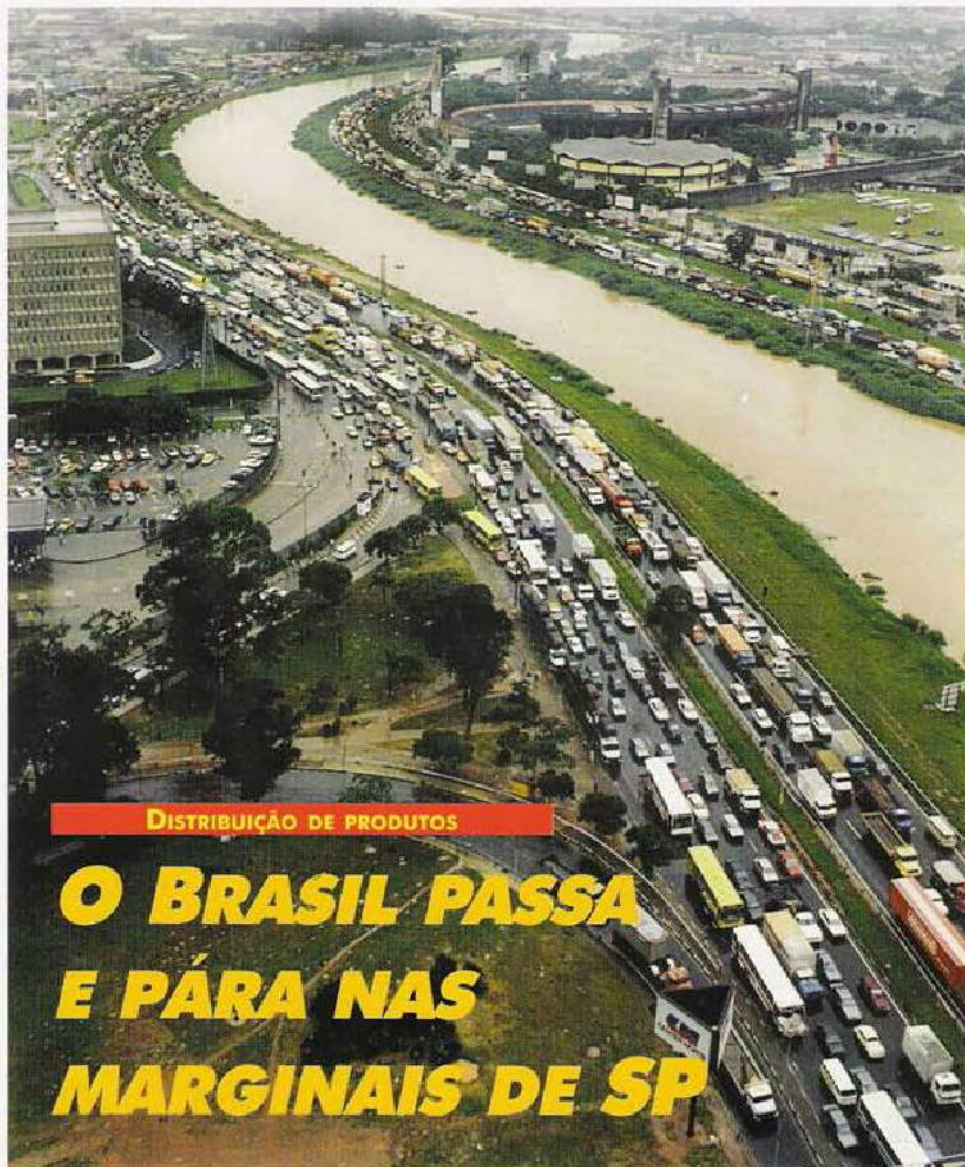


REVISTADA  
**LOGÍSTICA**

ANO V - Nº 30 - MAR./ABR. 1995



DISTRIBUIÇÃO DE PRODUTOS

**O BRASIL PASSA  
E PÁRA NAS  
MARGINAIS DE SP**

**SAM'S CLUB CHEGA E  
JÁ MUDA ESTILO DA  
RELAÇÃO COM OS  
FORNECEDORES**

**OS ROTEIRIZADORES  
ESTÃO AJUDANDO  
EMPRESAS A GANHAR  
EFICIÊNCIA E LUCROS**

**TONIN, PRESIDENTE  
DA ABAD, TRAÇA  
PERFIL DETALHADO DO  
SETOR ATACADISTA**



# ÁGUIA SISTEMAS DE ARMAZENAGEM

## MAIS EFICIÊNCIA NA ESTOCAGEM E MOVIMENTAÇÃO DE SEUS PRODUTOS



**M**elhor atendimento a seus clientes, desenvolvimento constante de novos produtos, projetos e soluções cada vez mais criativas: este é o objetivo da ÁGUIA.

Uma equipe de técnicos e vendedores está à disposição para ajudar a resolver todo e qualquer problema de armazenagem que sua empresa necessite.

◀ **PORTA PALLETS ÁGUIA:** Colunas sem emendas e longarinas em perfil aberto possibilitando pintura em toda superfície da peça.

**MONTA CARGA ÁGUIA:** Com estrutura independente possibilita dimensões variáveis. Capacidade de 250 à 2.000 Kg.



**ESTANTE ÁGUIA:** Com exclusivo sistema de encaixe elimina por completo o uso de parafusos.



Resistente, leve e funcional o **CONTAINER ÁGUIA** é auto empilhável tanto montado como desmontado.

◀ **MEZANINO ÁGUIA:** De montagem rápida e estrutura dimensionada em função da sobrecarga necessária.



**ÁGUIA**  
Sistemas de Armazenagem

RODOVIA PR 151 - KM 116 - 84.072-840 - PONTA GROSSA-PR - C. POSTAL 1018 - FONE: (0422) 25 1566  
FAX: (0422) 23 3149 - SÃO PAULO-SP: (011) 814 4686 - RIO DE JANEIRO-RJ: (021) 542 3195  
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO-SP: (0172) 24 4323 - SALVADOR-BA: (071) 358 2277



# COMO A DISTRIBUIÇÃO PODE SOBREVIVER ÀS OBRAS DE SP

Esta edição da REVISTA DA LOGÍSTICA aborda tema de enorme importância para a distribuição de milhares de empresas brasileiras - as marginais dos rios Pinheiros e Tietê, em São Paulo, passarão a ter tráfego muitas vezes pior do que já apresentam hoje.

Obras que a Prefeitura da Capital paulista irá realizar nos próximos 18 meses vão afetar profundamente não apenas o já reduzido sossego do paulistano, mas também o transporte de 50% dos bens de consumo produzidos no Brasil.

As marginais do Tietê e Pinheiros são as vias de tráfego mais intenso do Brasil. Se já eram problemáticas pelo excessivo número de veículos antes do Plano Real (700 mil por dia), a nova moeda cuidou de piorar o trânsito, já que outros 140 mil veículos passaram a se utilizar dessas vias expressas, que a cada três ou quatro dias recebem uma



população igual à da cidade do Rio de Janeiro. Quem cruzou pelo local alguma vez, ou ouviu falar, sabe muito bem o que as obras vão representar para a velocidade média do tráfego.

Esta edição mostra ainda a opinião dos fornecedores sobre a vinda do Sam's Club, um dos braços da Wal-Mart. O acontecimento, com certeza, vai alavancar novas tecnologias, técnicas de administração, e, sobretudo, uma mentalidade diferente entre as partes - a da parceria.

Outro assunto importante deste número 30 é o uso de roteirizadores, ferramenta que tem auxiliado empresas a reduzir o tempo de entrega, aumentando, em consequência, sua eficiência e melhorando o nível de atendimento ao cliente.

Veja também reportagem que detalha o que é e como funciona o código de barras. Boa leitura.

J. G. Vantine

**REVISTA DA LOGÍSTICA**

Publicação bimestral da Edilog, dirigida a profissionais das áreas de Movimentação de Materiais, Armazenagem, Embalagem, Transporte, Distribuição Física e Suprimentos, entre outras.

**Diretor responsável**  
José Geraldo Vantine

**Edição**  
Fernando Laal

**Redação**  
André Sales, Orlando Aguiar de Oliveira, Fernando Porfírio

**Diagramação**  
Ney Gilberto

**Editoração eletrônica**  
Pedro Penafiel

**Endereço para correspondência**  
Edilog Serviços Editoriais S/C Ltda. Rua Cônego Eugênio Leite, 97, sala 2, CEP 05414-010, São Paulo, Tel/Fax (011) 282-1724.

Não é permitida a reprodução de matérias, em parte ou no todo, sem prévia autorização dos Editores.

**Coordenação técnica**



10

*O que fazer para que as obras nas marginais do Tietê e Pinheiros, em São Paulo, não parem a distribuição de dezenas de milhares de empresas? Algumas providências estão sendo tomadas, como o trabalho de entrega dos produtos à noite.*

4

*Seminário mostra em São Paulo que a Logística é cada vez mais uma arma indispensável para as empresas que querem vencer em meio à concorrência.*

5

*Levantamento realizado pela V&A durante seminário revela um bom retrato de como a Logística está sendo tratada em empresas brasileiras. Confira.*

6

*A busca de eficiência e redução de custos leva muitas empresas a aderir ao código de barras. Mas o que é e o que significa essa tecnologia?*

8

*Os roteirizadores ganham espaço em empresas que enxergam a entrega rápida como segredo do negócio. Kibon e DDF aderiram e estão satisfeitas.*

15

*Luiz Antônio Tonin, presidente da Abod, traça um detalhado perfil sobre o setor atacadista no Brasil, que cresce rapidamente e investe pesado.*

16

*O império fundado por Sam Walton chegou ao Brasil por meio do Sam's Club. Fornecedores envolvidos na parceria estão muito otimistas.*

Foto de Capa: Masao Goto Filha/AE

E  
D  
I  
T  
O  
R  
I  
A  
L

N  
E  
S  
T  
A

E  
D  
I  
Ç  
Ã  
O

3





Seminário mostrou que as empresas precisam adaptar-se com urgência às mudanças para continuar no mercado

O seminário "Competindo Através da Logística", promovido pela Vantine & Associados, no mês de abril, em São Paulo, mostrou à centenas de profissionais de nível de diretoria e gerencial das principais empresas do país, como aplicar os mais modernos conceitos logísticos para tornar uma organização mais competitiva.

"A competição chegou para valer. Só as empresas que conseguirem se adaptar às mudanças continuarão no mercado" - afirma J. G. Vantine, diretor-geral da Vantine & Associados.

O seminário abordou os seguintes temas: Transformações técnicas e gerenciais; Sistema integrado de Logística; Estratégia de Logística/Supply Chain Management; e Enfoque logístico - empresa voltada para o cliente. Ao final das palestras houve mesa redonda.

José Luiz Demeterco, gerente de Marketing da Rede Mercadorama, gostou muito do seminário e comparou seu conteúdo com o Food Business Forum, evento internacional semelhante que assistiu recentemente em Atlanta, nos Estados Unidos.

Demeterco também ficou satisfeito com a mesa redonda realizada ao final do seminário. "Todos puderam trocar opiniões e apresentar seus problemas. Senti que a platéia estava angustiada, pelo fato de que tudo o que viu não

## COMPETINDO COM A ARMA DA LOGÍSTICA

dependia dela para a execução".

O seminário também foi importante para quem não está ligado diretamente à área de Logística. Jorge David Novaes, gerente de Logística da Alcoa, diz que foi para o seminário acompanhado de quatro gerentes regionais de vendas da empresa. "O seminário mostrou a importância da cadeia logística para o aumento das vendas das empresas" - explicou Novaes.

Izídio Diniz Duarte, gerente de Movimentação e Administração de Materiais da Johnson & Johnson, encontrou no treinamento o que buscava - informações atualizadas. Além disso, ficou surpreso, no decorrer da exposição, com a mentalidade do empresário brasileiro em relação à paletização. "Pelo que foi dito, boa parte do empresariado ainda vê na paletização um aumento de custos, e não um investimento que confere eficiência" - lamentou.

Alzimar Muniz, chefe do Departamento Administrativo de Vendas da Johann Faber também saiu satisfeito do seminário. "Ele chegou em boa hora. Os conceitos mostrados ajudarão muito

no trabalho que desenvolvemos atualmente na empresa" - explicou. Muniz destacou entre os temas abordados o Supply Chain, uma novidade para ele.

**Aula de Logística** - Para Lúcia Helena Serra, gerente Comercial da Rodoviário Ródano Jundiá Ltda, o seminário foi uma aula de Logística. "Estou há dois anos trabalhando no setor de transportes e ainda não conhecia boa parte das técnicas ministradas" - conta.

O seminário, segundo Lúcia Helena, mostrou que apesar de o transporte de carga ser o elo de ligação entre o embarcador e o varejo, "ainda é visto no Brasil como um custo e não é agregado ao valor da mercadoria" - diz. Já para Claudemir Giglio, sócio-diretor da Transportadora Marko, o seminário mostrou que "o transportador precisa prestar serviço e não apenas transportar".

**Levantamento** - Durante o evento, a Vantine & Associados realizou sondagem entre os participantes. O resultado, publicado na página ao lado, serve para mostrar como anda a Logística no País.



# A LOGÍSTICA COMEÇA A MOSTRAR SUA CARA

Durante o seminário "Competindo através da Logística", realizado em abril, a Vantine & Associados quis saber dos seus convidados qual o perfil logístico das empresas em que trabalhavam.

O resultado, apesar de não ter rigor científico, já que envolveu, de forma aleatória, pessoas de peque-

nas, médias e grandes organizações, serviu para jogar um pouco de luz sobre o ambiente logístico e sua formatação nas empresas.

Dessa maneira, levantou-se que 62% dos participantes eram do setor industrial, e que a maior parte das empresas ali representadas tinha como enfoque principal o

sistema de Logística Integrada.

Em dois terços dessas empresas o nível hierárquico da Logística é de gerência, sendo que o status de diretoria existe em 18% delas.

No quadro abaixo estão todos os resultados obtidos no levantamento e as bases de respostas para cada uma das perguntas formuladas.

CLASSE DE EMPRESA ONDE VOCÊ TRABALHA:	
Indústria	62%
Varejo geral	2%
Serviços logísticos	9%
Loja de departamento	4%
Supermercado	1%
Atacado/distribuidor	8%
Prestação de serviços	4%
Transportadora	8%
Outra	2%
Base: 91 respostas	

SE A CLASSE FOR INDÚSTRIA, INDIQUE O SETOR:	
Matéria-prima	24%
Alimentos	7%
Higiene	7%
Farmacêutico	5%
Eletrônico	4%
Petroquímico	5%
Automobilístico	18%
Químico	23%
Outro	7%
Base: 56 respostas	

QUAL O NÍVEL DO SETOR DE LOGÍSTICA EM SUA EMPRESA:	
Diretoria	18%
Gerência	73%
Supervisão	8%
Outro	1%
Base: 88 respostas	

CONSIDERANDO AS POSSIBILIDADES ENUMERADAS ABAIXO, RESPONDA QUAL O ENFOQUE PRINCIPAL DA LOGÍSTICA EM SUA EMPRESA:	
Sistema integrado	43%
Distribuição	24%
Suprimento	9%
Transporte	17%
Expedição	7%
Base: 84 respostas	

QUAL O PERCENTUAL DISPENDIDO POR SUA EMPRESA COM OS PROCEDIMENTOS LOGÍSTICOS:	
Até 1%	5%
1% até 3%	19%
3% até 5%	19%
5% até 8%	19%
8% até 10%	10%
Mais de 10%	28%
Base: 75 respostas	

COM BASE NOS INTERVALOS DE TEMPO ABAIXO RELACIONADOS, INDIQUE QUAL REFLETE O OCT DE SUA EMPRESA:	
1 a 3 dias	38%
3 a 7 dias	21%
7 a 10 dias	12%
10 a 15 dias	5%
15 a 21 dias	2%
21 a 30 dias	15%
Mais de 30 dias	7%
Base: 85 respostas	

QUAIS AS RAZÕES DA CONCENTRAÇÃO DA ENTREGA NO FINAL DO MÊS:	
Concentração de promoção	5%
Recolhimento de impostos	17%
Concentração salarial	16%
Política comercial	59%
Outras razões	16%
Base: 58 (respostas múltiplas)	

SUA EMPRESA POSSUI PROGRAMA DE QUALIDADE TOTAL:	
Sim	88%
Não	12%
Base: 90 respostas	

SUA EMPRESA TEM PROGRAMA DE QUALIDADE DE SERVIÇO AO CLIENTE:	
Sim	65%
Não	35%
Base: 89 respostas	

ASSINALE UM INDICADOR DE DESEMPENHO DE QUALIDADE DE SERVIÇO AO CLIENTE EFETIVAMENTE IMPLANTADO POR SUA EMPRESA:	
Prazo de entrega	44%
Não conformidades apresentadas	20%
Mais satisfação ao cliente	41%
Pedidos não atendidos por falta de produtos	16%
Base: 82 (respostas múltiplas)	



# CRESCE NO BRASIL O USO DO CÓDIGO DE BARRAS

Preocupadas em diminuir custos e aumentar ao máximo os ganhos logísticos, muitas empresas brasileiras estão aderindo ao uso do código de barras na movimentação de mercadorias. "O código de barras tem de ser padrão do início ao fim da cadeia logística para proporcionar uma linguagem comum entre os parceiros comerciais" - afirma Marcelo Henrique Azevedo, gerente técnico da EAN Brasil.

Segundo Azevedo, a aplicação do sistema torna possível o acompanhamento de toda a movimentação de cargas, desde a saída da linha de produção até a chegada ao consumidor final. O código de barras permite também a individualização de pedidos, controle de estocagem e separação de mercadorias, tornando mais ágeis as operações nos centros de distribuição. Além disso, ele permite rastreamento das mercadorias e a contabilização das movimentações.

A identificação dos produtos é feita pelo código UPC/EAN 13. "Cada produto tem um único código de identificação e pode ser utilizado por todos os estabelecimentos comerciais e dentro da indústria" - informa. Para casos de produtos não marcados na origem ou de peso variável, como frutas e verduras, o UPC/EAN 13 reserva em sua estrutura uma opção para identificação interna na loja.

Quando a questão é acompanhar movimentações internas das indústrias ou fluxo de mercadorias entre embarcador e comércio, é usado o código UCC/EAN 128. O sistema identifica paletes, contêineres, gaiolas, caixas e outros equipamentos usados para unitizar a carga.

Com 48 aplicações diferentes, o UCC/EAN 128 fornece informações sobre número de lote, data de



**MARCELO AZEVEDO:**

"COMO A LOGÍSTICA TAMBÉM CUIDA DA ELIMINAÇÃO DE DESPÉDICIOS, FICA DIFÍCIL CONCEBÊ-LA SEM A AUTOMAÇÃO"

fabricação, dimensões, número de série, peso e quantidade. "O código UCC/EAN 128 garante a identificação para acompanhamento das informações dentro da cadeia logística" - explica Azevedo.

Outra vantagem do código de barras, revela o gerente Técnico da EAN Brasil é a padronização das mercadorias para exportação. Atualmente, existem no mundo dois padrões de codificação reconhecidos oficialmente.

Um é o sistema UPC (Universal Product Code) adotado nos Estados Unidos e Canadá e administrado pela UCC - Uniform Code Council. O outro é o sistema EAN (International Article Numbering Association) utilizado no resto do mundo e administrado pela EAN, entidade de âmbito internacional com sede em Bruxelas na Bélgica.

"Para que a existência de dois sistemas internacionais de códigos de barras não atrapalhasse o comér-

cio entre países foi realizado em meados da década de 80 um acordo entre a UCC e a EAN para a adoção de um código padrão para o mundo inteiro. Surgiu então o código UCC/EAN, que permite a compatibilidade de estruturas dos dois códigos".

A composição numérica do código EAN possui duas estruturas de codificação. Uma delas é a versão EAN 13 que identifica o país de origem, a empresa e o produto.

Já a versão EAN-8 é utilizada somente para embalagens que não tenham espaço suficiente para aplicação do código EAN13. Ela indica o país e o produto.

Fundada na Europa na década de 70, a EAN Internacional está presente hoje em 70 países. No Brasil, a entidade começou as atividades em 1984 com 41 associados.

Atualmente, 7.194 empresas usam a codificação EAN.



## O CÓDIGO DE BARRAS E A LOGÍSTICA

Atualmente, existem diversas opções para a entrada de dados nos sistemas informatizados, entre elas, reconhecimento óptico, digitação, tarjas magnéticas, sensores de marca, código de barras etc.

A escolha da simbolização em barras leva em conta benefícios inexistentes em outros sistemas:

- baixo custo e menor tempo de implantação;

- uso de equipamentos mais compactos;

- alta velocidade na captura dos dados; e

- grande proximidade com linguagem de máquina (computador), pois todas as barras claras ou escuras, estreitas ou largas, representam as combinações binárias dos caracteres, portanto, decodificadas imediatamente pelos leitores de código de barras (scanners), por meio de absorção e reflexão de luz.

Atualmente existem inúmeros



tipos de simbologias em barras compreendidas em numéricas e alfanumérica (letras e números).

O sistema EAN utiliza três simbologias em barras: o "standard" EAN; o intercalado 2 de 5 (adaptação do ITF-Interleaved Two of Five); e uma derivação do CODE 128.

Como Logística também é eliminação de desperdícios, otimizando fluxo de materiais e informações, o sistema de codificação EAN contribui nas atividades de:

- recebimento, armazenagem e



expedição:

- movimentação de materiais;
- transporte e tráfego;
- gestão de materiais e mercadorias;

- sistema de comunicação e informação;

- processamento de pedidos; e
- inventário.

Nos dias atuais, já não é mais possível conceber o desenvolvimento da Logística sem a automação. Assim, a codificação de mercadorias e materiais torna-se essencial.

# EFICIÊNCIA E QUALIDADE NÃO SE CONSEGUEM EM UM DIA



## Ameise

### 30 ANOS

AMEISE Comércio e Indústria S.A. Telefone: (021) 269-0512 Fax: (021) 269-0957



# O LUCRO ESTÁ NO CAMINHO MAIS CURTO E RÁPIDO

Quando percebeu que o trânsito das grandes cidades brasileiras era um nó cada vez mais difícil de desatar, a DDF, uma operadora logística que distribui produtos de empresas como Philips e Polygram, resolveu encontrar caminhos mais fáceis através de um software de roteirização. Deu certo para a DDF como surtiu resultados animadores também para empresas como a Kibon e o Ex-presso Mira.

"Com o uso do roteirizador conseguimos reduzir em 20% o número de caminhões necessários para fazer uma mesma entrega" - conta Francisco Tabajara de Brito, gerente-geral de Operações da DDF, que usa o RoadShow, um programa desenvolvido nos Estados Unidos e distribuído no Brasil pela Routing System desde 1993.

Tabajara diz que com o equipamento é possível agrupar a distribuição dentro de uma sequência lógica, o que possibilita fazer maior número de entregas dentro de uma área determinada. Após receber as informações sobre quais clientes serão atendidos no dia, o RoadShow informa rua por rua como o caminhão pode chegar ao destino da forma mais econômica e no menor tempo.

"Nosso equipamento informa a velocidade média de cada trecho de rua, a mão de direção e quanto a velocidade cai em horários de congestionamento" - afirma Rui Carlos Alencar, diretor da Routing System.

O RoadShow também permite a personalização da malha viária de acordo com as condições de trabalho de cada cliente. "O RoadShow leva em conta restrições de trânsito por causa do tamanho dos veículos" - explica Alencar. Outra vantagem é a possibilidade de simular roteiros e custos de transporte, o que auxilia



**FRANCISCO TABAJARA:** "COM O SOFTWARE CONSEGUIMOS REDUZIR EM 20% O NÚMERO DE CAMINHÕES PARA UMA MESMA ENTREGA"

a empresa a definir, a partir da distância com seus clientes, qual o melhor lugar para abrir uma nova fábrica ou um novo depósito.

Segundo o diretor da Routing System, o RoadShow é o único roteirizador que traz na tela do computador um mapa da malha viária do Brasil, o que permite visualizar melhor o roteiro e modificá-lo quando necessário com mais facilidade. "Caso ocorra a interdição de uma ponte, o roteiro pode ser refeito facilmente, pois o usuário tem um mapa na tela para ajudá-lo" - garante.

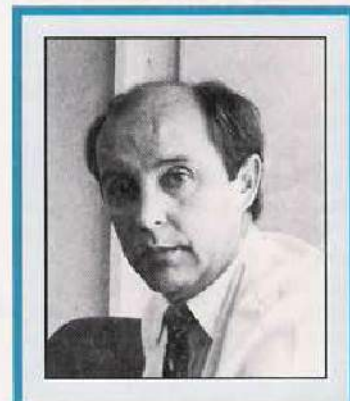
De acordo com Alencar, o RoadShow calcula a hora da chegada do caminhão em cada local de entrega, permitindo saber quantas vezes será possível visitar o cliente no mês ou na semana, além de permitir a entrega com hora marcada. A Routing System já vendeu 18 cópias do RoadShow, a US\$ 35 mil por unidade.

**Ponte quebrada - A**

Kibon é outra empresa que vem lucrando com um roteirizador, no caso o Truckstops, da T&I Micro-Analytics, usado no Brasil desde 1980 e com 35 cópias implantadas. Segundo Armando Del Nere, supervisor de Frota da Kibon, o software garante eficiente racionalização das entregas. "Quando não ocorre nenhum imprevisto, como uma ponte interditada, por exemplo, conseguimos uma redução de 20 a 25% em combustível e em hora trabalhada" - diz Del Nere.

Manoel Cândido de Oliveira, gerente de Negócios da T&I, diz que o Truckstops traça os roteiros mais rápidos e econômicos como todos os outros sistemas, mas consegue os mesmos resultados com conceitos mais simples, que não encarecem o produto. Cada cópia do Truckstops custa em torno de R\$ 15 mil.

"O Truckstop não indica para o motorista que rua ele deve seguir, apenas define qual a melhor sequência das entregas que ele deve fazer.



**RUI ALENCAR:** "O ROADSHOW É O ÚNICO ROTEIRIZADOR QUE TRAZ NA TELA DO COMPUTADOR UM MAPA DA MALHA VIÁRIA DO BRASIL"





**MANOEL CÂNDIDO:** "PODEMOS ATÉ PÔR O MAPA, QUE JULGO DESNECESSÁRIO. TODO MOTORISTA CONHECE O TRAJETO QUE VAI FAZER"

Para indicar rua por rua, teríamos de colocar um mapa na tela, o que elevaria o custo. Além disso, acho desnecessário, pois o motorista é a pessoa que melhor conhece as ruas da cidade e pode definir o trajeto. Mas, se o cliente preferir é possível adaptar ao programa qualquer tipo de mapa"- garante Oliveira.

Carlos Alberto Mira, diretor da Expresso Mira, também acredita que nas cidades brasileiras é muito difícil usar um programa que defina rua por rua qual caminho deve ser seguido. "As cidades brasileiras não são



**SUELY GRUBMAN:** "NO ESTADÃO TEMOS O NOSSO PRÓPRIO SOFTWARE, QUE FUNCIONA MAIS OU MENOS COMO SE FOSSE UM CEP"

iguais a Chicago, em que você consegue, com um simples telefonema, informações detalhadas e precisas sobre o trânsito. No Brasil, se ocorre um acidente bloqueando o caminho indicado, fica muito complicado seguir o roteiro"- questiona.

Na opinião de Mira, muitas vezes é até saudável mudar o roteiro. "Já ocorreram vários casos do nosso caminhão estar na doca de um cliente quando recebemos um novo pedido de coleta, de uma outra área desse próprio cliente ou de um cliente nas redondezas. Imediatamente avisamos o motorista pelo rádio para que ele refaça o roteiro e atenda esse pedido. De cada 100 rotas que nós fazemos, cerca de 40% são alteradas"- conta.

Para Mira, o roteirizador é uma ferramenta muito útil, mas não funciona sozinha. "Nos dias de hoje não podemos desprezar os recursos que a comunicação coloca à disposição. Quando mudamos um roteiro no meio do caminho para pegar mercadoria em algum ponto que não estava pré-estabelecimento, o atendimento se deve ao suporte que outros sistemas de comunicação oferecem para que possamos entrar em contato com o motorista"- explica Mira.

Além do roteirizador Truckstops, o Expresso Mira conta com equipamentos de rastreamento via satélite, radiofonia, pager e telefonia celular.

Existem empresas, no entanto, que usam programas de computador montados com base na experiência de campo. É o caso de O Estado de S.Paulo, que além do jornal distribui listas telefônicas. Segundo Suely Grubman, gerente de Planejamento Operacional da empresa, foi feita a sequência mais econômica e rápida para a entregas nos endereços dos assinantes. "Dividimos os quarteirões da cidade em CEDs - Códigos de Endereçamento da Distribuição, muito parecido com o CEP dos correios, e nossos entregadores fazem a distribuição baseados nesse código"- revela Suely.

Enquanto o CEP representa as ruas da cidade, o CED é o roteiro que cada entregador tem para cumprir no dia e pode envolver várias ruas.

"Fazemos roteiros que permitam maior produtividade ao entregador. Nos preocupamos, por exemplo, com o fato de o entregador perder tempo atravessando uma avenida de grande movimento para entregar apenas um jornal"- diz.

Para Suely Grubman, os roteirizadores disponíveis no mercado não trazem benefícios ao trabalho de distribuição da empresa, porque os locais de entrega são praticamente os mesmos todos os dias.

"Ao contrário de uma empresa de bebidas, que a cada dia entrega em



**CARLOS MIRA:** "O ROTEIRIZADOR É UMA FERRAMENTA EXTREMAMENTE ÚTIL. SÓ QUE ELE SOZINHO NÃO RESOLVE TODOS OS PROBLEMAS"

um bar diferente, nós entregamos sempre na casa dos mesmos assinantes. Se em uma rua entrar ou sair um novo cliente, basta fazer a alteração na sequência do CED"-.

A gerente do jornal informa que os 400 entregadores, que retiram jornais em 13 Centros de distribuição espalhados pela cidade, têm autonomia para alterar o roteiro, caso percebam que outro trajeto reduzirá o tempo de entrega.

Peculiaridades à parte, os resultados mostram que a informação e a automação são cada vez mais essenciais na movimentação de produtos.



# VIAS DE MAIOR TRÂNSITO DO PAÍS SUFOCAM DISTRIBUIÇÃO

As 140 pequenas obras que a Prefeitura de São Paulo fará no próximo ano e meio ao longo das marginais dos rios Pinheiros e Tietê, as vias de trânsito mais intenso do País, por onde passam 50% da produção dos bens de consumo do Brasil, já estão forçando soluções logísticas para evitar que o caos a ser instalado nos 46,6 quilômetros dessas vias afete a distribuição de produtos de milhares de empresas.

O temor é mais do que justificável. Antes do Plano Real, quando o trânsito já era péssimo, o volume diário de 700 mil veículos superava a soma do tráfego de um dia nas rodovias Castelo Branco, Anhanguera, Anchieta e Ayrton Senna, antiga Trabalhadores (veja gráfico), quatro das dez rodovias que cortam a Capital paulista - as outras estradas são a Imigrantes, Raposo Tavares, Régis Bittencourt, Bandeirantes, Fernão Dias e Dutra.

Depois do Real, o movimento aumentou 20%, e o volume de tráfego saltou para 840 mil veículos por dia, segundo a última medição feitas pela Companhia de Engenharia de Tráfego (CET) da Prefeitura de São Paulo.

A velocidade média dos veículos nessas vias ao longo do dia era de 58 quilômetros por hora antes do plano. Caiu para 40 quilômetros por hora logo depois da nova moeda entrar em vigor e hoje não ultrapassa os 35 quilômetros por hora.

Antevendo um cenário no qual quem estiver dentro não conseguirá sair sem perder horas preciosas, e quem estiver fora não conseguirá entrar sem gastar tempo idêntico, o empresário Roberto Teixeira, da NTR Transportes Intermodais, entrou em acordo com as empresas que utilizam seus serviços para mudar o horário da carga e descarga.



**ROBERTO TEIXEIRA:** "ESTAMOS EVITANDO OS PROBLEMAS DAS MARGINAIS REALIZANDO NOSSAS ENTREGAS NO PERÍODO NOTURNO"

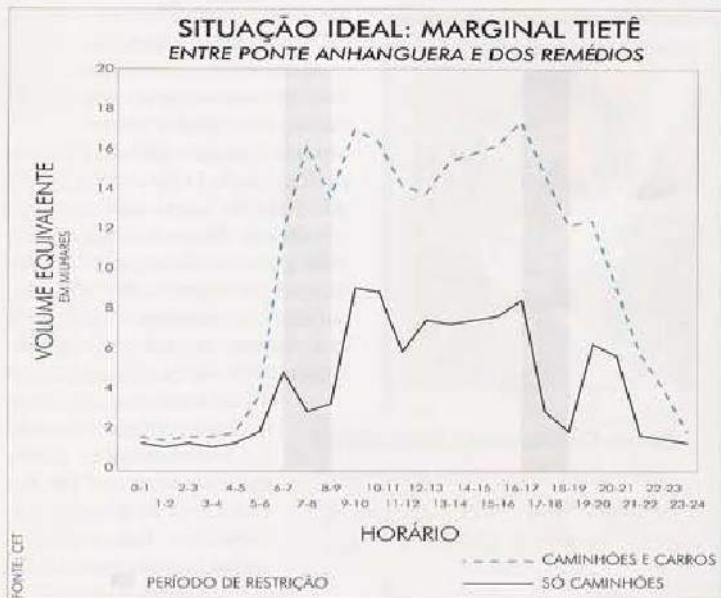
O sistema é simples. Nas chamadas linhas curtas, em que os caminhões saem de cidades distantes até 200 quilômetros da Capital, a partida ocorre às 22 horas. Os veículos chegam a São Paulo por volta da meia-noite, são descarregados e voltam.

Nas linhas longas, por exemplo, entre Rio de Janeiro e São Paulo, os caminhões deixam a base às 20 horas e chegam à Capital paulista por volta das 4 horas da madrugada.

Com isso, a empresa reduziu o número de horas-extras pagas aos caminhoneiros, diminuiu o estresse dos condutores e economizou nos gastos com câmbio e embreagem, que sofrem com a excessiva troca de marchas em um trânsito congestionado, além de gastar menos pneus - a ausência de calor no asfalto diminui o desgaste.

Mesmo o pagamento do adicional noturno aos caminhoneiros compensa. Antes, no caso das linhas curtas, eles entravam no serviço às 6 horas da manhã, saíam com o caminhão às 7h30, chegavam a São Paulo por volta das 10 horas e, até descarregar e carregar novamente, só estariam de volta à origem por volta das 21 horas.

Portanto, uma jornada de 15







O trânsito engarrafado das marginais paulistas vai ficar ainda pior com as obras de alteração do traçado geométrico

horas diárias. Atualmente, os caminhoneiros da NTR entram no serviço às 17 horas e estão de volta à 1 hora da madrugada. Uma jornada de oito horas diárias.

**Polêmica** - Mas nem todas as soluções são tão simples. Há propostas que representam verdadeiros rastilhos de pólvora. É o caso da interdição das marginais para caminhões nos horários de pico - das 7 às 9 da manhã, e das 17 às 19 horas.

Depois de seis reuniões entre re-

presentantes da Prefeitura, empresários de transporte de carga, caminhoneiros e Polícia Rodoviária, além do Departamento Estadual de Estradas de Rodagem (DER) e Companhia Estadual de Tecnologia e Saneamento Básico (Cetesb), decidiu-se que o melhor seria uma campanha junto aos caminhoneiros nas dez rodovias que desembocam em São Paulo para tentar convencê-los a não entrar nas marginais nos horários de maior movimento.

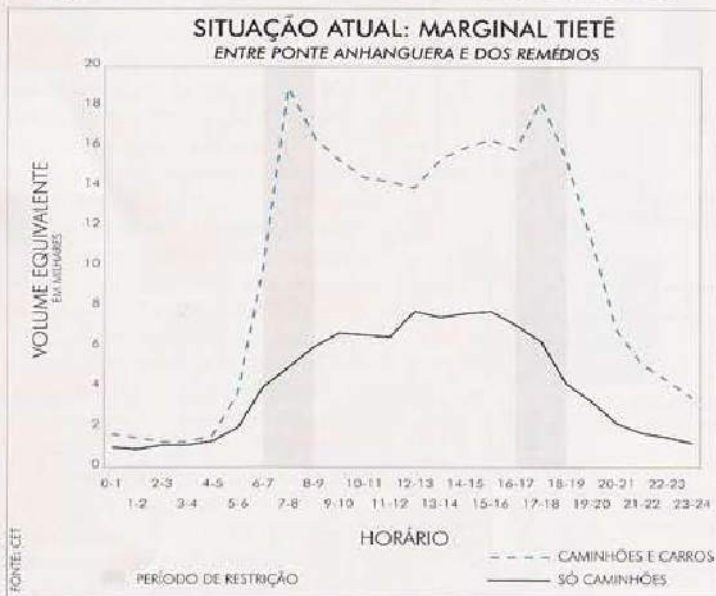
Pesou nessa decisão a opinião da Polícia Rodoviária, segundo a qual segurar os caminhões nas estradas simplesmente mudaria o problema de lugar. E, também, é claro, a posição do Sindicato dos Caminhoneiros Autônomos.

"Já nos penalizaram demais deixando os caminhões em apenas duas faixas nas marginais. Agora, querem nos impedir de entrar na cidade. Isso eu não admito, nem que passem por cima de mim" - avisa o presidente do Sindicato e da Federação Nacional dos Caminhoneiros Autônomos, José Araújo Silva, o China.

E contra-ataca: "Se os órgãos governamentais nos acusam de engarrafar as marginais, qual a solução para o mesmo problema nas ruas e avenidas por onde não trafegam caminhões?" - pergunta.

Com o impasse, as entidades envolvidas na discussão resolveram tentar reter o tráfego de caminhões apenas com uma campanha educativa - serão distribuídos 1 milhão de folhetos e colocadas mais de mil faixas nas rodovias, a partir de maio.

Pior ainda é que a situação deve complicar-se no inverno, quando a inversão térmica provoca maior retenção de gás carbônico junto à superfície da Terra. No inverno





passado, chegou-se a um índice de monóxido de carbono de 29 ppm (partes por milhão). A qualidade do ar é considerada em estado de alerta a partir de 30 ppm.

"Com 20% a mais de carros nas ruas e velocidade média menor da frota, estima-se aumento de congestionamentos e, com isso, maior emissão de poluentes", diz Gabriel Gurgel Branco, gerente de Tecnologia e Emissão de Poluentes por Veículos da Cetesb, órgão que controla o meio ambiente no Estado.

Para dar uma idéia dos prejuízos que isto pode causar, a Cetesb informa que a velocidade média dos automóveis em São Paulo caiu de 30 quilômetros por hora registrados em 1980 para os atuais 16 quilômetros por hora. "Somando este dado ao aumento de veículos nas ruas, concluímos que a poluição na cidade aumentou quase 50% nos últimos 15 anos" - contabiliza Gurgel Branco.

Algumas soluções para evitar o estado de emergência na qualidade do ar da cidade estão sendo coloca-



**ADALBERTO PANZAN JÚNIOR:**

"ADORARIA SAIR DAS MARGINAIS. MAS QUEM CONVENCERÁ AS EMPRESAS QUE RECEBEM NO JUST-IN-TIME"

das em prática com a Operação Inverno da Cetesb.

Uma das propostas é tentar convencer a população a deixar o carro uma vez por semana na garagem, de acordo com os finais das placas. Mas a idéia não é bem aceita por parte da Prefeitura, que teme o ônus político dessa medida restritiva.

A campanha de reter os caminhões nas estradas também não deve ter muito sucesso de acordo com o líder dos caminhoneiros, China, que apesar disso, se empenha para a sua realização. "Essa é apenas mais uma medida paliativa que não vai funcionar" - garante.

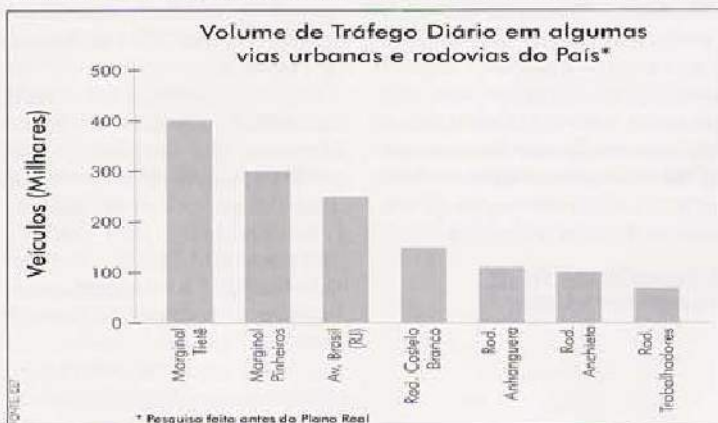
O empresário Adalberto Panzan Júnior, da Transportadora Anacirema, concorda: "É uma ilusão imaginar que os caminhões deixarão de entrar em São Paulo nos horários de pico. Eu, por exemplo, trabalho com just-in-time. Tenho horários rígidos para descarregar. Adoraria rodar

à noite, mas como vou convencer a indústria a parar sua linha de produção?" - pergunta.

Solução para o trânsito das marginais, na opinião do sindicalista China, seria a construção de estacionamentos para os caminhões próximos a essas vias, onde seriam instalados restaurante, banheiros e uma central de rádio, para o motorista se comunicar com a empresa a que se destina sua carga. "Com cinco desses terminais, que já sugerimos aos últimos prefeitos e governadores, o volume de caminhões nas marginais diminuiria sensivelmente".

Panzan, da Transportadora Anacirema, tem visão semelhante. Para ele, o número de caminhões nas marginais é grande porque seus motoristas não têm onde parar para comer, descansar ou tomar banho fora da cidade, a não ser em pontos distantes nas estradas. "Os estacionamentos devem ser construídos, mas nos últimos quilômetros das rodovias, antes de chegar a São Paulo" - propõe.

No ar - Quem não pode adotar horários alternativos busca outras formas de escapar do trânsito. Adalberto Panzan Júnior sugere que a CET instale uma central telefônica para informar empresas e caminhoneiros sobre as condições dessas vias. A Atlas Transporte preferiu agir por conta própria. Há um ano e meio, a empresa implantou um sistema de rádio em seus veículos para poder monitorá-los.





"A tecnologia é indispensável para o problema do trânsito nas grandes cidades. Um caminhão e um caminhoneiro parados custam muito caro. E o cliente nunca vai pôr a culpa no trânsito pelo atraso da entrega, mas na transportadora" - afirma Lauro Felipe Megale, diretor financeiro da Atlas.

Além de receber orientações da empresa, os caminhoneiros se ajudam pelo rádio. Os resultados têm sido excelentes, segundo o diretor comercial da transportadora, Guilherme Lambert. O número de horas-extras pagas aos caminhoneiros teve uma queda rápida. "Agora, o cliente recebe um tratamento VIP" - diz o diretor.

Empolgado, Lauro Megale propõe a criação, por parte das transportadoras, de estação de rádio exclusiva para informações sobre o trânsito, como ocorre nas grandes cidades dos EUA.

As soluções logísticas, no entanto, servirão para atenuar a



**LAURO MEGALE:** "AS EMPRESAS DEVERIAM CRIAR UMA ESTAÇÃO DE RÁDIO EXCLUSIVAMENTE VOLTADA PARA NOTÍCIAS SOBRE O TRÂNSITO"

dificuldade da distribuição, mas não resolverão definitivamente o problema das marginais.

"As marginais estão infartadas há anos. O governo do Estado já deveria ter construído o Grande Anel Viário, ligando todas as rodovias que chegam ou saem da Capital. As obras que a Prefeitura de São Paulo

vai fazer são corretas, mas não resolverão a questão" - diz J. G. Vantine, consultor especializado em Logística e Distribuição Física, que no final dos anos 80 já defendia essas obras e a restrição aos caminhões.

O diretor de Operações da Companhia de Engenharia de Tráfego, Nelson Maluf El-Hage, concorda com Vantine. "A única solução é conscientizar os motoristas para que evitem os horários de pico, das 7 às 9 horas e das 17 às 19 horas. Nesses momentos, o volume de veículos nas marginais atinge os 18 mil por hora, enquanto que, às 5 h ou às 22 h, circulam menos de 2 mil veículos.

Para El-Hage, o sistema viário de São Paulo é como um cano de duas polegadas que recebe um volume de água que seria para um cano com quatro polegadas. A capacidade já está esgotada.

"Mesmo depois das adequações o problema das marginais tende a continuar, pois a malha viária da cidade de São Paulo não tem mais para onde se expandir" - lamenta.

C  
A  
P  
A



## LOGÍSTICA É PRODUTIVIDADE



A custos reduzidos, permite o uso integral do espaço disponível na sua área de armazenamento, verticalizando sua estocagem. Dispensa o uso de ferramentas nas operações de montagem e desmontagem.

Para maiores informações, consulte nosso departamento técnico.

**PARMATEC**

**Parmatec Indústria e Comércio Ltda.**  
Rua Guaranésia, 912 / 916  
CEP 02112-001 - São Paulo - SP  
Fone (011) 954-3811 Fax. (011) 954-4887  
Telex 11-61130 PAEC-BR



# LOGÍSTICA AJUDA ATACADO A TER COMPETITIVIDADE

Com um quadro de 850 filiadadas, a Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores (ABAD) representa um setor que movimenta 7,1% do PIB e que faturou cerca de US\$ 35 bilhões em 94. Luiz Antônio Tonin, presidente da entidade, diz nesta entrevista como está o segmento, os investimentos que faz e conta porque os atacadistas já distribuem 60% de toda a produção da indústria.

## O que é o atacado, hoje?

Abriu um atacado era simplesmente comprar produtos, formar equipe de vendas e entregar em caminhões abertos. A busca pela eficiência e redução de custos tem incorporado tecnologia ao setor. O cliente está cada vez mais exigente e a concorrência acirrada. Palavras como Marketing, Logística, parceria e serviços estão cada vez mais presentes no dia-a-dia, provocando mudanças que requerem treinamento, investimento em instalações, caminhões, informática e depósitos.

## Qual a importância da Logística nos canais de distribuição?

A Logística tem sido uma das principais armas para a redução de custos, racionalização de operações e ganho de competitividade no setor atacadista e distribuidor. Sua atuação começou pela área de transportes e evoluiu para depósitos, equipe de vendas e transmissão de pedidos. Enfim, as operações são planejadas levando em conta o fluxo logístico.

## Por que isso ocorreu?

Os principais motivos são o grande volume de dados e produtos movimentados em longas distâncias e os custos da operação de distribuição. A Logística oferece grande ajuda na melhoria do atendimento ao cliente por meio de utilização de formas de transmissão de pedidos informatizados, que dão mais rapi-



## LUIZ ANTÔNIO TONIN: "SETOR

CRESCER PORQUE  
ACREDITA NA SUA  
FUNÇÃO DE ELO  
ENTRE PRODUTORES  
E VAREJISTAS"

dez e economia de tempo.

## E o crescimento do setor?

O setor tem apresentado elevados índices de crescimento porque tem a credibilidade na sua função de elo de ligação entre produtores e varejistas com capacidade de promover a distribuição com custos mais baixos do que as indústrias. Além disso, pelo fato de comprar grandes volumes, consegue condições que possibilitam oferecer aos varejistas preços competitivos. Como tendência, o setor deve aprimorar as relações com seus fornecedores e clientes, buscando atender às necessidades de ambos. Os investimentos realizados nos últimos anos comprovam isso. Principalmente, a construção de novos depósitos, aquisição de caminhões e informatização.

## Não faz muito, a indústria distribuiu 70% dos seus produtos diretamente ao varejo. Como o setor reverteu esse quadro?

Hoje, o setor já distribui 60% dos produtos industrializados, conforme os institutos de pesquisa. Os atacadistas têm a capacidade de abastecer o País em uma semana

com custos mais reduzidos e com mais eficiência que as indústrias. O quadro se reverteu porque entregamos quantidades mínimas em todos os tipos de varejistas: restaurantes, bares etc, proporcionando assim uma distribuição horizontalizada e dando ao consumidor opções de compra cada vez maiores.

## Qual a importância da informatização para o setor?

É muito grande. Ela tem crescido dentro do setor e funcionado como impulsionador do desenvolvimento. O uso de coletores de dados, laptops, palm-tops e telemarketing tem tornado mais rápida a transmissão de pedidos, o que gera necessidades de automação dos depósitos, com uso de estruturas porta-paletes, empilhadeiras e código de barras, que tornam mais ágil o processo de separação e carregamento dos caminhões. Além disso, já se usam computadores de bordo nos caminhões. Enfim, a busca pela satisfação do cliente tem tido respostas positivas, pois a cada dia a confiança no atacadista tem aumentado, tanto por parte da indústria como dos clientes.



# Agende-se!

## Eventos de Logística

**25 MAI** **"LOGISMAM"**  
Simpósio de Movimentação e  
Armazenagem de Materiais  
São Paulo/SP

**22 JUN** **"MERCOLOG"**  
Simpósio de Logística para o Mercosul  
São Paulo/SP

**22 e  
23 AGO** **SEMINÁRIO INTERNACIONAL**  
Palestrante: Prof. Douglas M. Lambert/  
University North Florida - USA  
São Paulo/SP

**20 SET** **"LOGISTRANS"**  
Simpósio de Transportes  
São Paulo/SP

**12 a  
20 OUT** **INTERLOG USA'95**  
**International Advanced Logistics  
Study Tour**  
Estados Unidos da América  
(ver abaixo)

**22 NOV** **"LOGISTRENDS"**  
As Tendências da Logística  
São Paulo/SP

Realização:



*Participe também do LogisPoint  
- O Clube da Logística  
e mantenha-se "up to date"  
com o mundo da logística*

**INTERLOG  
USA'95** International  
Advanced  
Logistics  
Study Tour

**Jacksonville  
Atlanta**

**12 a 20 Outubro 95**

### Grande Oportunidade aos Executivos Brasileiros!!!

Conheça de perto as inovações em Logística que estão ocorrendo nos Estados Unidos.

A **INTERLOG USA'95** contará com Visitas Técnicas a empresas de Sucesso Logístico, Seminário exclusivo para o Grupo ministrado por Douglas M. Lambert, Ph.D. da University North Florida.

♦ Otimize sua viagem e participe também do  
**CLM - "Council Logistics Management"** de 08-11/10 em San Diego/California.

Realização:



Colaboração:



**Maiores Informações: (011) 282.1724**



# PARCEIROS CRÊM EM AVANÇO TÉCNICO COM SAM'S CLUB

A Wal-Mart, maior cadeia varejista do mundo, chega ao Brasil com o seu Sam's Club, uma espécie de clube de compras que já está inaugurando um novo estilo de relacionamento com os fornecedores, numa relação que trará benefícios logísticos não só aos parceiros que se envolverem diretamente, mas também ao atacado e varejo de auto-serviço. A loja está localizada em São Caetano do Sul, na Grande São Paulo.

Trata-se, na verdade, do segundo impacto de porte no setor - o primeiro foi a entrada do Carrefour, nos anos 70. A vinda de um dos braços do império montado por Sam Walton nos anos 60 em Bentoville, pequena cidade do Arkansas (veja no quadro) seguramente vai alavancar sistemas avançados de controle de estoques, como o Eletronic Data Interchange (EDI), e a implantação do Efficient Consumer Response (ECR) - leia box sobre o que é o ECR.

É o caso da Arisco. Segundo informa Geraldo Damázio, gerente de Transporte da empresa, tanto o sistema EDI como o ECR podem ser implantados imediatamente, caso haja interesse da Wal-Mart. "Já temos condições de adotar o EDI tanto nos padrões da EAN, como no padrão da Wal-Mart e, se exigido, poderemos promover a automação total de nossa área comercial" - conta Geraldo Damázio.

O mesmo ocorre com a Johnson&Johnson. "Hoje estamos capacitados a transacionar informações eletronicamente. É uma questão do cliente solicitar esse sistema", diz o gerente de Logística, Felício Fajolli.

O que a Arisco e a Johnson&Johnson estão aptas a fazer corresponde ao que a Procter & Gamble, nos Estados Unidos, faz com a Wal Mart - o controle, por



Fachada da Sam's Club, em São Caetano do Sul, área metropolitana de SP



## VADIR MORELLO:

"A ENTREGA COM HORA CERTA SERÁ UMA DAS GRANDES VANTAGENS"

rede de computadores, do estoque nas lojas em tempo real, procedimento que se tornou um caso clássico da Logística mundial.

Outro exemplo de que a parceria com o Sam's Club vai provocar a-

vanços consideráveis está na Reckitt & Colman, onde o gerente de Armazenagem e Distribuição da empresa, Vadir Morello não tem dúvida de que o uso do EDI, que ele já usa com algumas transportadoras, vai passar a ter maior utilização.

Na International Brand Builders (IBB), que detém a distribuição do uísque Ballantines, a vinda de um dos braços da Wal-Mart é interpretada como sinal de novos tempos. Antônio Ribeiro, diretor Comercial da IBB, diz que o relacionamento com o Sam's Club deve acelerar a implantação do ECR, em estudo na empresa há três anos.

Uma das maiores contribuições do Sam's Club, no entanto, será a entrega com hora marcada. "Com isso, os caminhões não vão ficar mais de três horas na fila esperando para descarregar e nem terão de voltar no dia seguinte porque o depósito já fechou, como acontece atualmente. Com hora marcada, não importa se tem fila na porta, você encosta o caminhão e descarrega. É igual consulta no médico" - anima-



## ECR É UMA TÉCNICA RECENTE

O Efficient Consumer Response - Resposta Eficiente ao Consumo - (ECR) é uma idéia lançada há pouco mais de dois anos nos EUA, que aglutina os conceitos do Just-in-Time da indústria (técnica japonesa desenvolvida entre os anos 70 e 80, para diminuição de estoques) com o Quick-Response, muito utilizado no varejo.

Os principais efeitos do ECR são as mudanças na tecnologia de informação, de comunicação e a criação do Total Quality Management (TQM), um gerenciamento voltado para a qualidade total.

Estudos realizados em 1993

nos Estados Unidos deram conta de que a aplicação do ECR poderia trazer uma economia anual de 30 bilhões de dólares para as empresas daquele país, entre elas as industriais, de distribuição, varejo, e de serviços.

A economia, ainda segundo o estudo, atingiria a venda, a distribuição, a produção, o merchandising, a promoção e o ponto de venda.

Nos EUA, o principal caso de uso do ECR é o da Procter & Gamble com a Wal-Mart. Há dez anos a Procter utiliza conceitos como Pipeline e Supply Chain, que eliminam obstáculos na cadeia de suprimentos.

se Antônio Ribeiro, da IBB.

Vadir Morello, da Reckitt & Colman, enxerga outra vantagem. A entrega com hora marcada, além de estabelecer entregas semanais, permite levar um volume maior de mercadorias a cada entrega. Também para evitar atrasos, a Arisco utiliza uma frota monitorada via satélite e já tem caminhões que atendem as exigências da Wal-Mart.

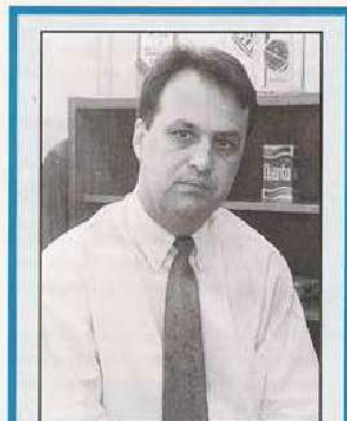
Já segundo Felício Fajolli, da Johnson & Johnson, a distribuição para a Wal-Mart será feita da mesma forma que é usada com outros clientes. "Dentro do possível, procuramos atender aos requisitos solicitados. De um modo geral, a Wal-Mart não tem projetos diferenciados significativos", afirma Fajolli.

**Embalagens** - A presença do Sam's Clube está sacudindo também o setor de embalagens das empresas. Na Vigor, cerca de 15% dos itens negociados com a Wal-Mart tiveram suas embalagens modificadas. Uma das alterações foi a criação de bandejas para produtos, antes entregues em caixas.

Marcelo Ermini, gerente de Marketing da empresa, diz que a Vigor não terá dificuldade para fornecer dentro das exigências do novo parceiro, devido às experiências anteriores de parceria com o Mac

Donald's e Pizza Hut, que também têm padrões rigorosos.

A Bombril também atendeu facilmente às exigências da Wal-Mart a respeito da embalagem e acondi-



**AGUSTINETTI:** "NÃO FOI DIFÍCIL A ADAPTAÇÃO ÀS NORMAS EXIGIDAS PELO SAM'S CLUB"

cionamento do produto para entrega. Entre as adaptações, a Bombril está entregando seus produtos com novos tipos de pacotes. A primeira entrega foi feita em meados de abril em seis caminhões.

"A principal vantagem de fornecer para o Sam's Club é não precisar usar caixas de embarque. Os produtos são colocados em paletes ou gaiolas de alumínio, com código de barras em cada conjunto, cuja quantidade é determinada. Um sorteio determina o horário da entrega" - destaca Edison Agustinetti, gerente de Logística da Bombril.

**Fase de ajustes** - Como em toda parceria, nem tudo é fácil e fluente. No relacionamento entre o Sam's Club e os fornecedores surgiu uma pendência, a do palete a ser utilizado. Os americanos têm preferência por um modelo próprio, enquanto a maioria dos grandes fornecedores e supermercados brasileiros adota o Palete Padrão Brasil (PBR). O descompasso, acreditam especialistas da área, deverá ser contornado sem provocar arranhões.

O palete do Sam's Club, diz o manual distribuído aos fornecedores (veja a seguir), tem 48" x 40", é um modelo de longarina da GMA (Grocery Manufacturing Association), que será substituído por modelo semelhante ao PBB.

O manual dá instruções sobre como fazer o palete, quais espécies de madeira devem ser usadas, os tipos de pregos e outros detalhes.

Edison Agustinetti, da Bombril, lembra que sair do padrão brasileiro para atender ao Sam's Club pode trazer problemas futuros.

Antônio Ribeiro, diretor Comercial da IBB, lembra que os fornecedores terem o transporte terceirizado, o que torna difícil adaptar-se às condições de um único cliente. E mais: segundo ele, a madeira especificada não é de uso comum no País. Na Johnson & Johnson, vários testes foram realizados. "Mas a experiência inicial mostrou que o PBR é adequado", diz Felício Fajolli.

Pequenos problemas à parte, é certo que a vinda do Sam's Club representará salto de qualidade nas relações entre fornecedores, atacado e varejo de auto-serviço, no Brasil marcadas historicamente por ambiente pouco amistoso, e, pior do que isso, tendo como pano de fundo o atraso em técnicas de administração absolutamente indispensáveis.



## REDE TEM 2.704 LOJAS NOS EUA

A rede norte-americana Wal-Mart apresenta como principal característica um logística em estado de arte. Líder no mercado mundial do comércio varejista, a Wal-Mart opera nos EUA desde 62 e até hoje continua com sua matriz na pequena cidade de Bentonville, no Arkansas.

Em 92, suas vendas alcançaram cerca de US\$ 55 bilhões, no ano seguinte US\$ 67 bilhões e em 1994, cerca de US\$ 85 bilhões, quase o triplo do faturamento do varejo brasileiro. No total, só nos EUA, a rede possui 2.704 lojas.

A rede tem dois tipos de estabelecimentos: o Wal-Mart Supercenter e o Sam's Club. O Supercenter é uma combinação de lojas de alimentos e bebidas com lojas de departamentos. Seu objetivo é proporcionar um sistema "one-stop" para os clientes, que encontram tudo o que querem em um mesmo local.

Os Supercenter têm 36 departamentos, que incluem vestuário, joalheria, centro automotivo, jardinagem e paisagismo, eletro-eletrônicos, cosméticos e farmácia.

Com o conceito de "loja dentro da loja", os Supercenter atendem o cliente em baldões e com caixas rápidas centralizadas. Todas as máquinas registradoras são dotadas de scanners, o que faz diminuir sensivelmente o tempo de atendimento.

O Sam's Club funciona como um clube de compras para pequenos e médios comerciantes, que se credenciam mediante pagamento de taxa de adesão, que nos EUA representa forte fonte de receita.

O Sam's Club realiza um alto volume de negócios a um baixo custo operacional para compensar sua limitada margem de lucro.

A redução de custos é obtida com pouca sofisticação, a utilização de paletes no ponto de venda, técnicas logísticas e ferramentas como o EDI, ECR e código de barras.

O mix de mercadorias é limitado (2.500 itens), entre produtos de limpeza, alimentação, acessórios automotivos, artigos de informática etc.

## RESUMO DO MANUAL SAM'S CLUB

### CONDIÇÕES DE FORNECIMENTO

#### FORNECEDOR PALETIZADO

Esta condição indica que o fornecedor concorda em entregar a mercadoria acondicionada em paletes, segundo os padrões do Sam's Club. Os paletes não serão trocados, porém serão cobrados do fornecedor US\$ 30,00 por palete, caso os mesmos apresentem defeito.

#### FORNECEDOR TROCA O PALETE

Esta condição indica que o fornecedor concorda em entregar a mercadoria acondicionada em paletes segundo os padrões do Sam's Club. Os paletes serão trocados em número equivalente aos recebidos e em iguais condições. Caso a mercadoria esteja

em paletes despadronizados ou com defeito, nossos Clubes devolverão outros nas mesmas condições e contabilizaremos a nosso favor a importância de US\$ 30,00 por palete defeituoso.

#### FORNECEDOR NÃO PALETIZADO

O comprador e o fornecedor estabelecem um acordo segundo o qual este último não é obrigado a entregar a mercadoria acondicionada em paletes ou ainda fornecê-la em paletes que não atendam as especificações do Sam's Club. Nenhuma cobrança será contabilizada em função de paletes defeituosos e os mesmos serão trocados.

### EMBALAGEM DO PALETE COM STRETCH

#### OBJETIVO DA EMBALAGEM

A embalagem do palete com "stretch" é uma medida de segurança muito importante para nossos Clubes.

Todos os paletes de mercadorias devem ser embalados com "stretch" para ajudar a prevenir perdas ou danos nas mercadorias durante o embarque, transporte, desembarque e manuseio no Clube.

#### REQUISITOS PARA EMBALAGEM

1 - O filme plástico deve ter a melhor qualidade em elasticidade, memória e retenção.

2 - O filme plástico deve ser transparente, não colorido.

#### ORIENTAÇÕES SOBRE EMBALAGEM

1 - Mercadoria pesando até 450 kg por palete:

a - Comece a passar o filme plástico na parte inferior do palete, aplicando duas camadas, uma sobre a outra.

b - Continue a passar o filme na mercadoria no palete, de baixo para cima, em espiral e sobrepondo cada

camada em 5 a 10 centímetros.

c - Passe o filme na parte superior da mercadoria no palete com duas camadas.

d - Após completar as duas camadas em torno da parte superior, corte e fixe apropriadamente a extremidade do filme plástico.

e - Devido às mudanças de temperatura, a extremidade do filme plástico pode se soltar caso não seja bem fixada.

2 - Mercadoria pesando acima de 450 kg por palete:

a - Comece a passar o filme plástico na parte inferior do palete, aplicando duas camadas, uma sobre a outra.

b - Continue a passar o filme na mercadoria do palete em duas camadas até a parte superior.

c - Após completar as duas camadas em torno da parte superior, corte e fixe apropriadamente a extremidade do filme plástico.

d - Devido às mudanças de temperatura, a extremidade do filme pode se soltar caso não seja bem fixada.

### PALETE PADRÃO SAM'S CLUB

Para evitar o desarrumação da mercadoria no palete durante o transporte, efetuar a "amarração" das caixas na paletização. As mercadorias devem ser paletizadas de forma que não ultrapassem os limites das dimensões do palete.

1 - Palete de quatro entradas de 1,00 x 1,20 m (40" x 48"), com dupla face e longarinas com cortes. Os espaços entre as tábuas devem ser iguais.

**Material:** deve ser de madeira dura maciça (jatobá, canafistula, faveiro ou similar).

Classificação da madeira: deve ser

de boa qualidade, isenta de nós ou outros defeitos de natureza mais séria.

2 - Sete tábuas na face superior e cinco tábuas na face inferior.

3 - Não serão aceitos paletes com tábuas ausentes ou quebradas nas faces superior ou inferior.

4 - Os paletes não podem possuir longarinas duplas ou tábuas remendadas.

5 - As longarinas devem ser sólidas e não devem apresentar rachaduras ou quebras.

6 - Os paletes devem receber um tratamento contra cupim.



# FENATRAN A FEIRA DO TRANSPORTADOR DE CARGA E DOS EMBARCADORES

EXCLUSIVA

A Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Cargas (NTC) estabeleceu com a Technibus Eventos uma parceria para a realização, a cada dois anos, da Feira Nacional do Transporte Fenatran. O acordo terá uma vigência de 10 anos. O primeiro resultado dessa parceria será a Fenatran 95, de 7 a 12 de agosto de 1995 no Expo-Center Norte, em São Paulo. Conheça as vantagens de participar desse evento promovido e organizado por quem entende de transporte rodoviário de cargas: NTC e Technibus Eventos, que edita a revista Transporte Moderno.

## PARA QUEM É DIRIGIDA

- Transportadores de Carga
- Montadoras
- Fabricantes de Implementos
- Bancos e Financeiras
- Fabricantes de Autopartes
- Fabricantes de Motores
- Fabricantes de Pneus
- Seguradoras
- Distribuidoras de Petróleo e Derivatos
- Fabricantes de Equipamentos de Oficinas
- Equipamentos de Manuseio em Terminais
- Equipamentos de Informática

## 6 BOAS RAZÕES PARA ESCOLHER A FENATRAN 95

**1** A Fenatran é uma exposição dirigida essencialmente ao transportador e comprador de fretes. É uma Feira de público certo, voltada para o encaminhamento e fechamento de negócios.



**3** A Fenatran é dirigida também ao comprador de fretes. Quer dizer, a Feira é uma rara oportunidade para o transportador expor serviços ao seu público-alvo.



**2** A Fenatran é uma iniciativa da Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Cargas, NTC, a entidade que reúne a força do setor rodoviário de carga. A Fenatran, portanto, é uma Feira promovida pelo comprador de caminhões, implementos, peças, pneus, combustíveis, lubrificantes, equipamentos de oficina, informática, movimentação de cargas, financiamentos, seguros e serviços.

**4** A Fenatran é organizada pela Technibus Eventos, do grupo que edita a revista Transporte Moderno. Technibus Eventos é responsável pela Expobus, a feira de sucesso do setor de ônibus.

**5** A Fenatran tem o melhor preço por metro quadrado entre as feiras e exposições dirigidas ao setor de transporte.

**6** A Fenatran é uma Feira fechada, dirigida especialmente a convidados e realizada durante o mês de agosto, início do segundo semestre, momento de mercado aquecido. Assim, participar da Fenatran é investir na certeza de fechar bons negócios.

### TABELA DE PREÇOS

De 25 a 75m <sup>2</sup>	- R\$ 100,00
De 75 a 231 m <sup>2</sup>	- R\$ 90,00
De 232 a 444m <sup>2</sup>	- R\$ 80,00
Acima de 445 m <sup>2</sup>	- R\$ 70,00
Área externa:	R\$ 40,00 o m <sup>2</sup>

CONDIÇÕES DE PAGAMENTO: PARCELADO ATÉ 15 DE JULHO.

m<sup>2</sup> = \$

**FENATRAN 95**  
FEIRA NACIONAL DO TRANSPORTE DE CARGA  
DE 7 A 12 DE AGOSTO DE 1995 - EXPO-CENTER NORTE DO  
HORÁRIO: DAS 8H ÀS 18H

INICIATIVA



ORGANIZAÇÃO



APOIO



CNT

TECHNIBUS EVENTOS: Av. Marquês de São Vicente, 10, Barra Funda, CEP 01139-000, São Paulo, SP. Tel.: (011) 826-6700. Fax: (011) 826-6120-826-6889.  
EDITORA TM: Rua Vieira Fazenda, 72, Vila Mariana, CEP 04117-030, São Paulo, SP. Tel.: (011) 575.1304, Fax: (011) 571.5809

Escritórios Regionais: Rio de Janeiro: Fone/Fax: (021) 532.1922 Paraná: Fone: (041) 222.1766 Rio Grande do Sul: Tel.: (051) 224-4741 Fone/Fax: (051) 224-4742



LOGÍSTICA E DISTRIBUIÇÃO FÍSICA SÃO HOJE ÁREAS DE EXTREMA IMPORTÂNCIA PARA O SUCESSO DE UMA EMPRESA. UMA ESTRUTURA INEFICIENTE PODE GERAR ATRASO DE ENTREGAS, PRORROGAÇÃO DE DUPLICATAS, ESTOQUES MAL CONTROLADOS E UMA TRÁGICA CONSEQUÊNCIA COM TUDO ISSO: PERDA DE CLIENTES E DE DINHEIRO. JÁ UMA ESTRUTURA PROFISSIONAL PODE FUNCIONAR COMO UMA VERDADEIRA ALAVANCA DE VENDAS. E AGORA VOCÊ PODE USUFRUIR DE UMA ESTRUTURA PERFEITA EM LOGÍSTICA E DISTRIBUIÇÃO FÍSICA SEM TER QUE INVESTIR UM CAMINHÃO DE DINHEIRO. A DDF, UMA EMPRESA



## LOGÍSTICA E DISTRIBUIÇÃO FÍSICA. VOCÊ PODE ESTAR PERDENDO CLIENTES E DINHEIRO COM ISSO.

DO GRUPO PHILIPS, PRESTA SERVIÇOS DE LOGÍSTICA E DISTRIBUIÇÃO FÍSICA MODULADOS DE FORMA A ATENDER ÀS NECESSIDADES DE QUALQUER TIPO E TAMANHO DE EMPRESA INDUSTRIAL OU COMERCIAL. VOCÊ PODE CONTAR COM ASSESSORIA E UM SISTEMA DE DISTRIBUIÇÃO FÍSICA QUE PERMITE UM TOTAL CONTROLE DE SUAS MERCADORIAS DESDE O FINAL DA LINHA DE PRODUÇÃO ATÉ A ENTREGA AOS SEUS CLIENTES. A DDF POSSUI DEPOSITOS EM SÃO PAULO, RECIFE E MANAUS EM UMA ÁREA CONSTRUÍDA DE 50.000m<sup>2</sup> COM CAPACIDADE DE ARMAZENAGEM COM MAIS DE 40.000 PALETES. APOIANDO TODO ESTE SERVIÇO, A DDF TEM UM COMPLETO SISTEMA DE INFORMAÇÕES COMPUTADORIZADO (ON-LINE) QUE PROPORCIONA AOS SEUS CLIENTES UM GERENCIAMENTO GLOBAIS DE TODO O PRO-



CESSO DE LOGÍSTICA E DISTRIBUIÇÃO FÍSICA. AGORA QUE VOCÊ CONHECE UM POUCO DE TUDO O QUE A DDF PODE OFERECER JÁ SABE O QUE ESTÁ PERDENDO.

**DDF**  
Logística e  
Distribuição Física

São Paulo - Tels.: (011) 964-1005/964-1014/964-1211 • Recife - Tel.: (081) 545-2076 • Manaus - Tel.: (092) 652-2211