

JOSÉ GERALDO VANTINE

Informatizar para obter melhor desempenho logístico

■ POR MARCO ANTÔNIO DIAS, DE BELO HORIZONTE

José Geraldo Vantine é consultor logístico da Associação

Brasileira de Supermercados, além de ter a sua própria empresa de consultoria, a Vantine Associados.

Formado em Engenharia Industrial em 1972, iniciou sua carreira profissional na área de Logística neste mesmo ano na General Motors do Brasil. Como era trainee na empresa, a oportunidade para trabalhar em Detroit, na matriz da GM, surgiu e ele não perdeu. Todos se interessavam por produção e controle de qualidade que eram, na época, as atividades mais importantes. Ele, ao contrário, enxergou na área de "Supply" uma oportunidade de futuro e assim começou uma carreira de sucesso.



Gôndola: As alianças estratégicas são o caminho mais seguro de uma empresa supermercadista para o sucesso nos dias de hoje?

Vantine: Não, alianças estratégicas são fundamentais mas não únicas ferramentas que indiquem um caminho seguro. Fundamentalmente, considero importantes como suporte às alianças estratégicas: gestão produtiva de processos; adequação de recursos humanos; tecnologia de informação.

Gôndola: Você diz que os processos, pessoas e sistemas são as coisas mais importantes

dentro de uma empresa e nesta ordem. Porque?

Vantine: Sim, como visto na resposta anterior é a seqüência correta, pois processos representam o conjunto de atividades que harmonicamente relacionadas geram valor ou resultado no negócio. As pessoas, ou seja, os profissionais precisam ser adequados aos processos e depois treinados para a utilização dos sistemas. Se colocar os sistemas, na primeira ordem, as pessoas certamente vão adequar o processo ao sistema, o que causará inversão de valores.

Gôndola: Uma prática muito comum no Brasil é copiar o que algumas empresas tem de bom e implementar dentro de sua própria empresa. Você acha que isso pode dar certo?

Vantine: Normalmente o sucesso das empresas não pode ser medido ou observado apenas pelos fatores externos, como exemplo, ocorreu quando o Carrefour se implantou no Brasil, época que muitas empresas sem conhecer administração de hipermercados tiveram sérios problemas, inclusive financeiros. Pode-se copiar algumas idéias mas não o con-

ceito e as chaves do sucesso.

Gôndola: *A tecnologia que está disponível hoje é bem utilizada pelas empresas que podem pagar por ela?*

Vantine: No setor supermercadista a era de tecnologia de informação está apenas começando, automação comercial foi importante, porém apenas o primeiro passo. A tecnologia disponível mais atual, e única no mundo é o da SAP, chamada como "SAP - Retail", e essa mesma empresa recentemente lançou uma tecnologia que permite administrar toda a cadeia de suprimentos ("Supply Chain Management").

Gôndola: *As pequenas empresas ainda tem um acesso difícil às novas tecnologias. Você acredita que elas podem sobreviver se não tiverem acesso a elas? Como uma pequena empresa pode se informatizar e passar a utilizar ferramentas como o EDI e ECR sem gastar muito?*

Vantine: As pequenas empresas têm tanto acesso às novas tecnologias quanto as empresas grandes bastando, no mínimo, ler as revistas e participar dos eventos do setor que tratam sempre sobre estes temas. O que é preciso entender é que tecnologia de informação para grandes empresas tende a ser mais complexa, e na minha opinião qualquer empresa pequena ou grande terá problema de sobrevivência se ficar alienada deste campo. O ECR é um conjunto de estratégias que incorpora o EDI além de ressuprimento contínuo, custeio baseado por atividades e gerenciamentos por categorias. Na minha opinião a utilização do EDI e a participação em

programas de ressuprimento contínuo exigem baixo investimento. Mas a informatização deve ser muito bem planejada pois não se trata apenas de informatizar PDV.

Gôndola: *Os pequenos empresários, principalmente, são muito reticentes em investir dinheiro em informatização. Na prática o que a informatização, o EDI, o ECR, o DOT e tantas outras ferramentas podem melhorar a performance da loja?*



"Todo investimento em informatização deve resultar em qualidade na gestão de negócios"

Vantine: Todo e qualquer investimento em informatização deve resultar em qualidade na gestão dos negócios (redução de estoques, redução de custos operacionais, garantia de produtos na prateleira, etc.), bem como oferecer maior qualidade de serviços aos consumidores (conhecimento detalhado do perfil de consumo melhorando o mix de produtos e nível de atendimento).

Gôndola: *O que mudou nos últimos 10 anos na Logística de Distribuição e Recepção de mercadorias no setor de supermercados?*

Vantine: A grande mudança da logística no setor de supermercados nos últimos dez anos se deu como decorrência da drástica redução da inflação que permitiu às empresas

enxergar melhor os seus custos. Mas o avanço ainda é pequeno pois o setor ainda enxerga a logística apenas no nível operacional.

Gôndola: *O Delivery On Time (DOT) é apenas mais uma sigla da moda ou é um recurso que os supermercadistas vão usar cada vez mais daqui para frente?*

Vantine: "Delivery on Time" (DOT) não é uma sigla de moda. Ela apenas identifica

parâmetros e métodos e implementação de ressuprimento contínuo. Como comparação é conveniente verificar as profundas transformações que ocorreram no setor automobilístico na década de 80 com a introdução do "Just in Time" - JIT.

Gôndola: *Você acabou de lançar um livro sobre Logística. Conte um pouco sobre essa obra e como ela pode ajudar supermercadistas e fornecedores a solucionar problemas.*

Vantine: O livro "Administração Estratégica da Logística" é o mais vendido e utilizado nos Estados Unidos na sua edição original. Liderei um grupo que consumiu milhares de horas na tradução e na customização, bem como na introdução de um capítulo específico sobre o Brasil. Considero a verdadeira bíblia da Logística, pois contém em 19 capítulos toda a teoria necessária para que um profissional aplique a logística no seu negócio. A grande ajuda para supermercadistas e fornecedores certamente é fornecer subsídios técnicos e acadêmicos num setor que normalmente apenas se utiliza da prática.

Gôndola: *Outra novidade que vai acertar em cheio o mercado de Minas Gerais é o primeiro curso de pós-Graduação sobre Logística que a Vantine*

Associados e a UNA vão lançar em julho. Na sua opinião quais profissionais de um supermercado deveriam participar desse curso e como seu conteúdo poderá ser aplicado no dia-a-dia?

Vantine: Com certeza a iniciativa da VANTINE CONSULTORIA em estabelecer uma aliança com a UNA para o curso de pós-graduação em logística vem no momento certo. Minas Gerias será o primeiro estado a disponibilizar este curso a todos que desejam ou necessitam usar a logística como se deve (entre a teoria e a prática fique com as duas). Na minha opinião do setor de supermercados devem participar deste curso, profissionais de: Logística, Transportes, Armazenagem, Marketing e Operações.

Gôndola: O setor supermercadista vive uma realidade de margens apertadas e concorrência acirrada. Na sua opinião, a parte de Logística é ainda a que

mais oferece custos a serem cortados ou otimizados quando os processos são bem trabalhados?

Vantine: É tendência mundial a redução de margens, dada à crescente concorrência de mercado. A logística, e mais futuramente o "Supply Chain Management" é a área menos explorada e portanto oferecem excelentes oportunidades não apenas para redução de custos mas também no aumento das vendas. A questão é entender a logística e aplicá-la corretamente na otimização dos processos de abastecimento.

Gôndola: Como funciona a figura do Operador Logístico? Porque você defende a existência dessa figura?

Vantine: Operador Logístico é uma categoria de empresa que terceiriza parte ou todo o processo logístico, disponibilizando tecnologia de informação e gerenciamento, recursos humanos especializados bem como infra-estrutura de armazenagem, movimenta-

ção e transportes. O operador Logístico é um prestador de serviços, e defendendo sua existência pois sendo especializados podem fazer melhor com menor custo, permitindo que a empresa usuária dedique-se ao seu negócio principal bem como possa melhor controlar os seus custos sem necessidade de investimentos contínuos.



"É tendência mundial a redução de margens, dada à crescente concorrência de mercado."

PARCERIA Amis / GWcommerce

Nova parceria oferece soluções em informática

A empresa GW.COMMERCE, especializada em soluções para supermercados e criadora de um software de supermercado virtual que é considerado o melhor do mundo, firmou recentemente acordo de parceria com a Amis. No contrato ficou acertada que as empresas manteriam a busca contínua do desenvolvimento do setor supermercadista mineiro, com enfoque para as novas tecnologias relacionadas à Internet e ao comércio eletrônico.

Essa parceria vai proporcionar aos associados da Amis, a oportunidade de obter serviços de consultoria, entre outros produtos que a GW.Commerce oferece, com diversos descontos sobre a tabela praticada pela empresa.

Para maiores informações, ligue para 291-5022. Você também pode

conhecer melhor os produtos da GW. Commerce visitando a home page da empresa, pelo endereço www.gwnet.com.br

A parceria entre a Amis e a GWcommerce foi assinada durante a 3ª Superinter, em Uberlândia

