



Movimentação  
& armazenagem

# LOGÍSTICA É O BOM MEIO-DE-CAMPO

*A comercialização marca o gol, mas é preciso que o lançamento seja perfeito, eliminando movimentos desnecessários, confusão nas áreas de transporte e armazenagem e procurando sempre adotar os métodos mais racionais de trabalho*

**M**ovimentar, armazenar e transportar certamente são verbos de fácil conjugação. Entretanto, para o supermercadista realizar a contento essas operações, conseguindo com isso aumentar seu lucro e vender a mercadoria a um preço final menor, a tarefa não é tão simples.

Sentindo as dificuldades da área de supermercados no setor de distribuição (que envolve as operações acima), a Associação Brasileira dos Supermercados (Abrás) criou no ano passado seu Grupo de Logística. Coordenado por Paulo Fernando M. de Oliveira Lima e José Geraldo Vantine, esse grupo realizou seu primeiro trabalho de esclarecimento técnico ao supermercadista nos meses de outubro a dezembro, com a apresentação do seminário "Movimentação e armazenagem de mercadorias para supermercados". Participaram do seminário 1.500 profissionais e donos de supermercados nas nove capitais onde aconteceu: Belém, Belo Horizonte, Brasília, Curitiba, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro, Salvador e São Paulo.

Mas, afinal, que problemas ocorrem com a distribuição de mercadorias? Vantine, diretor-geral da empresa de consultoria, logística e distribuição física Vantine & Associados, explica que, "entre o fornecedor e o supermercado, no aspecto de logística, estão envolvidos problemas de padronização de embalagem; de utilização de "pallet" adequa-

do; racionalização no sistema de movimentação; localização de depósitos regionais, locais e centrais; e sistemas e métodos de armazenagem de materiais. Todas essas são variáveis que estão embutidas na logística".

Apesar disso, conforme Vantine, a área de supermercados, por uma razão até histórica no seu desenvolvimento, não creditou ainda a devida importância aos altos custos de distribuição. Por isso, a preocupação do Grupo de Logística da Abrás é mostrar ao supermercadista o mesmo potencial de ganho relativo àquele que ele tem na comercialização. "Relativo porque o supermercado tem uma atividade comercial; a atividade operacional é secundária, mas, mesmo assim, a área de distribuição deve ser olhada sob o ponto de vista de redução de despesas e conseqüente aumento de rentabilidade", ensina ele.

Gerente-geral de armazenagem e transporte da Companhia Brasileira de Distribuição (grupo Pão de Açúcar), Paulo Lima diz que as grandes empresas de supermercados desenvolveram técnicas próprias de distribuição, criando um impasse: a falta de uniformidade e padronização, o que dificulta a sistematização de toda a distribuição. "Esqueceu-se de atentar para um detalhe importante, onde, no contexto geral, toda a cadeia de distribuição deve ser mecanizada, ou seja, a partir do fornecedor até a loja", lembra Paulo Lima.

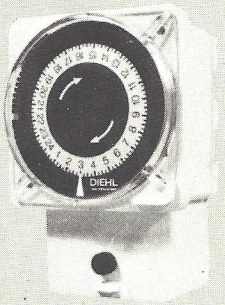
O "pallet" é um equipamento utilizado no sistema de distribuição, só que, por não ser padronizado, vem trazendo dificuldades para sua movimentação. Nesse sentido é que, de acordo com Paulo Lima, se pretende normatizar o "pallet", em termos de medida, a partir da indústria, sendo que esta já deve entregar a mercadoria paletizada dentro de um padrão em que o supermercado simplesmente troque seus "pallets" pelos da indústria. E a mercadoria armazenada nesse "pallet" deve seguir do depósito central para as lojas nele próprio. "É algo semelhante ao que ocorre com a entrega de cerveja, em que o manuseio é mínimo", compara ele.

Um dos problemas nos sistemas de distribuição é o "pallet". Entretanto existem outros. Um deles se refere aos depósitos e às centrais de distribuição, que hoje são construídos baseados em projetos de arquitetos não especializados no setor supermercadista. Para se montar um depósito, por exemplo, é preciso orientar-se a partir de alguns princípios básicos, como cálculo e dimensionamento de áreas, como utilizar um "pallet" dentro dessas dimensões, a elaboração de um layout dentro de condições em que haja movimentação mecanizada. "Infelizmente, não digo os grandes grupos, os pequenos supermercadistas constroem seus depósitos ao gosto do próprio dono, de modo empírico, sem dimensionar o pé-direito, entrada, saída, piso, fluxo de mercado- ▶



# INTERRUPTORES HORÁRIOS DIEHL

**NOVO**



## CARACTERÍSTICAS

- Acionamento por mecanismo de relojoaria de precisão.
- Programação: Rápida, simples e segura.
- Sinalização clara dos períodos de conexão em cor vermelha.
- Contatos de prata.
- Com 120 horas de reserva para funcionamento sem eletricidade através de pilha recarregável.

## APLICAÇÕES

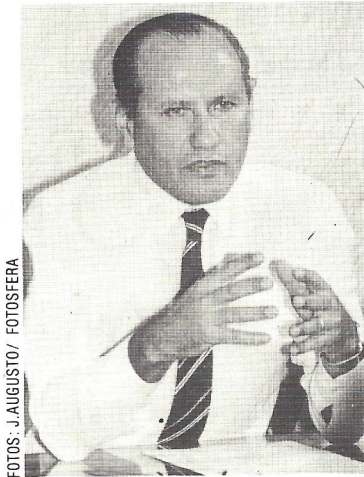
- Degelo em câmaras e/ou balcões frigoríficos;
- Aparelhos elétricos e instalações com ciclos periódicos (por exemplo: fornos, secadores, ventiladores, ar condicionado, filtros em piscinas, iluminação em vitrines, letreiros luminosos);
- Processos industriais em geral;
- Irrigação automática;
- Instalações de proteção;
- Alarme e muito mais...



# REI.RIO

Rio de Janeiro - R. Paula e Silva, 11 - S. Cristóvão  
Tels.: (021) 284-5422 e 264-8846  
Telex: (021) 21114. DDD Grátis (021) 800.2304  
São Paulo - Av. Angélica, 501 - Cj. 1501 - SP Cecília  
Tels.: (011) 826-9177 - Telex: (011) 33002  
DDD Grátis (011) 800-8355

## MOVIMENTAÇÃO & ARMAZENAGEM



FOTOS: J. AUGUSTO/ FOTOSFERA

**Paulo Lima:**  
"Os pequenos supermercadistas constroem seus depósitos de modo empírico"



**Vantine:**  
"A área de distribuição deve ser olhada sob o ponto de vista de redução de despesas"

rias, ocasionando grande perda de produtividade, o que neste setor significa aumento de custos da mercadoria. São pontos que devem ser abordados de maneira bem sistêmica, e não estanque, onde se deve pensar a partir do fornecedor até a entrega na loja", opina Paulo Lima.

Segundo Vantine, que também é consultor de logística da Organização dos Estados Americanos (OEA), as empresas de supermercados no Brasil não estão no mesmo nível técnico que as indústrias fornecedoras. Estas já visualizaram a problemática da distribuição e já têm a solução equacionada. "Com este trabalho na área de logística da Abras, nós estamos querendo eliminar ou reduzir a distância técnica entre o supermercado e o fornecedor, de forma que este, que já utiliza um grande e importante elemento de distribuição, que é o "pallet", que o faça desde a produção até o supermercado", explica Vantine.

Para que isso aconteça, é necessário que haja uma mudança estrutural em conceitos de movimentação, de armazenagem, de transporte e até de abastecimento de lojas. E esse é um trabalho que demandará um tempo enorme, mas, com a iniciativa do Grupo de Logística da Abras, "fatalmente iremos trilhar esse caminho", considera Vantine. Ele salienta ainda que, para operacionalizar a mercadoria com um mínimo de custo possível, é preciso que se consiga eliminar movimentos desnecessários, acabar com o desperdício de áreas e volumes, terminar com custos marginais de transporte e de mão-de-obra no abastecimento de lojas, procurando sempre métodos racionais de trabalho.

Uma realidade constatada por Vantine é o fato de que os pequenos grupos de supermercados, que operam de cinco a quinze lojas, simplesmente guardam mercadorias em seus depósitos, sem controle algum sobre seu estoque. Não existe nenhum critério de organização de depósito no universo de 22 mil lojas pequenas existentes no Brasil. "É o pessoal que dirige essas lojas que precisa levantar o conhecimento técnico nos critérios de movimentação e armazenagem", aconselha o consultor.

Para Vantine, o dono de um pequeno supermercado "é o executivo do comércio. Seu raciocínio, como comerciante, vê o lucro como fruto entre a variação do preço de compra e o preço de venda. O que acontece no meio, ele imagina como sua margem bruta, sendo raros os supermercados que têm o detalhamento desse custo marginal. Esse comerciante sabe muito mais comprar e vender bem, ou seja, negociar, do que propriamente administrar seu negócio do ponto de vista operacional".

O sistema de distribuição francês é considerado por Vantine o que atingiu a "perfeição relativa", já que a absoluta é impossível. E na França ele destaca a rede de supermercados Euromarchê. "O modelo francês é muito parecido com o mercado brasileiro, sob o ponto de vista de distribuição, fazendo-se uma análise microrregional brasileira. E o grande trunfo do sistema de distribuição francês é o 'pallet', que no Brasil é muito mal utilizado", salienta.

Para procurar pouco a pouco sanar os problemas de distribuição da área supermercadista, Paulo Lima informa que o Grupo de Logística da Abras está programando para o mês de abril um seminário destinado não só a supermer-

▲ Anote no cartão: SH-02.88.046

▼ Anote no cartão: SH-02.88.047



19 Kw =  
Cz\$ 95,00

consumo diário de uma empilhadeira elétrica.

## TENTE CONSEGUIR ISSO COM UMA DE MOTOR A COMBUSTÃO.

Quando se fala em Empilhadeira Elétrica Ameise, o assunto deriva logo para economia.

É que as Empilhadeiras Elétricas Ameise trabalham muito, gastam pouco e duram mais.

Para se ter uma idéia, enquanto uma empilhadeira de motor a combustão para 1.500 Kg gasta em média Cz\$ 148,00 com GLP por dia, as elétricas consomem apenas 19 KWH diários, ou seja, Cz\$ 95,00\*.

Sem contar que os motores das Empilhadeiras Elétricas Ameise não gastam óleo lubrificante, seus componentes sofrem menos desgaste, a manutenção é simples e mais barata e elas têm uma vida útil bem maior do que as de motor a combustão, com a grande vantagem de não poluir o ambiente.

Tentou? Só com Empilhadeiras Ameise você consegue.

\* Dados de dezembro / 87



AMEISE COMÉRCIO E INDÚSTRIA S.A.

**FÁBRICA:**  
RIO DE JANEIRO: Rua Silva Vale, 765 - Cavalcanti  
CEP: 21370 - Tel.: (021) 269-0512 - Tlx.: (021) 23806 AMEI BR  
FILIAL SÃO PAULO: Rua Euclides Pacheco, 880 - Tatuapé  
CEP 03321 - SP - Tel.: (011) 217-8344 - Tlx.: (011) 22157 AMEI BR  
FILIAL CAMPINAS: Rua Frederico Ozanan, 80 - V. Joaquim  
Inácio - CEP: 13100 - SP - Tel.: (0192) 29310 - BIP (0192) 427333  
JAM - Tlx.: (0192) 197579 AMEI BR  
Representantes em todo o Brasil.



CBB4 / Projeg

Anote no cartão: SH-02.88.048

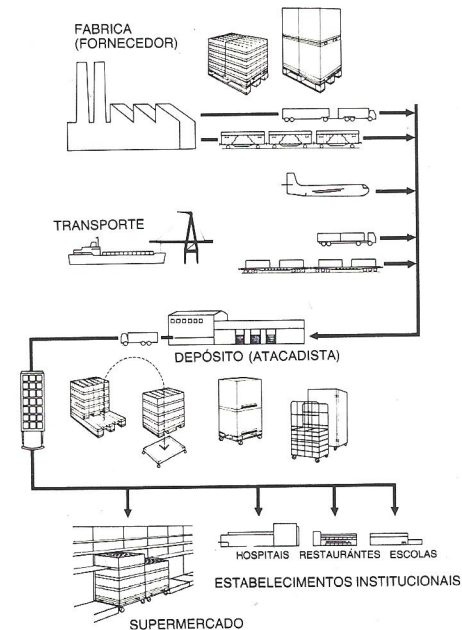
cadistas mas também a fornecedores. "Serão enfocados todos os aspectos da distribuição. Por exemplo, será dissecado o que é o 'pallet': dimensões, como é que funciona, como deveria funcionar, etc. Também o sistema de transportes será abordado, mostrando problemas de medidas dos caminhões, se é preciso ou não padronizá-las, etc. Deverão participar palestrantes de alto nível técnico, e, após as palestras, haverá ses-

são de debates", especifica Paulo Lima. O primeiro objetivo desse seminário será provar ao supermercadista que movimentar, armazenar e transportar não são atividades que se resumem apenas a mover, guardar e levar. Ainda mais quando o lucro do supermercado está em jogo.

Por Ornilo Costa Jr.,  
de São Paulo

## TUDO É MAIS FÁCIL COM O SISTEMA MODULADO

OTIMIZAÇÃO DA ARMAZENAGEM, TRANSPORTE E EXPOSIÇÃO ATRAVÉS DA MODULAÇÃO



Uma das experiências mais profundas de que participou Paulo Lima no setor de distribuição a supermercados foi parte de um grupo de trabalho na Suécia que regulamentou a modulação dos "pallets", o Erfagroup.

Esse grupo determina as dimensões do "pallet", e, depois da modulação da embalagem, esses padrões têm de ser cumpridos pelos fornecedores sob pena de os supermercados não receberem a mercadoria.

Desde que estabelecidos esses padrões, é possível obedecer a um fluxo de movimentação e transporte ágil e lógico.

O diagrama acima demonstra como o sistema modulado, através de "pallets", simplifica a operação de movimentação de

mercadorias. Esse sistema já é amplamente empregado na Europa. Nele pode-se notar que a mercadoria sai da fábrica ou do fornecedor e, através de vários modais de transporte, chega a um depósito atacadista (que pode ser comparado ao depósito central de uma rede de supermercados) e, depois, por transporte rodoviário, vai até o varejista e outros estabelecimentos consumidores (que podem ser identificados como as diversas lojas de uma rede supermercadista).

Toda essa movimentação torna-se racional, na medida em que essa mercadoria está acondicionada em módulos padronizados.

Por Ornilo Costa Jr.,  
de São Paulo

Anote no cartão: SH-02.88.049