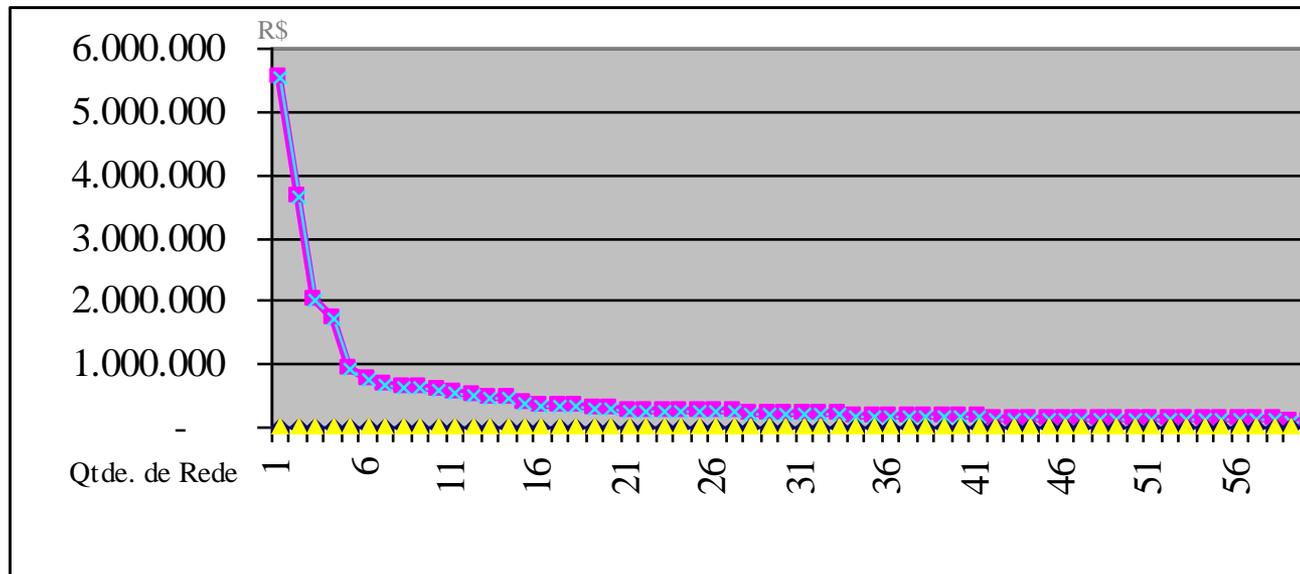
The background of the slide is a dramatic landscape. The sky is filled with dark, heavy clouds, with a bright orange and red glow from the setting or rising sun. A single, jagged lightning bolt strikes the ground on the left side of the frame. In the distance, a long, low building is visible on the horizon. The foreground is a flat, open field.

**“ LOGÍSTICA E SUPPLY
CHAIN MANAGEMENT ”**

Por J.G.Vantine

São Paulo, 01 de outubro de 1999

GRÁFICO DO RANKING ABRAS

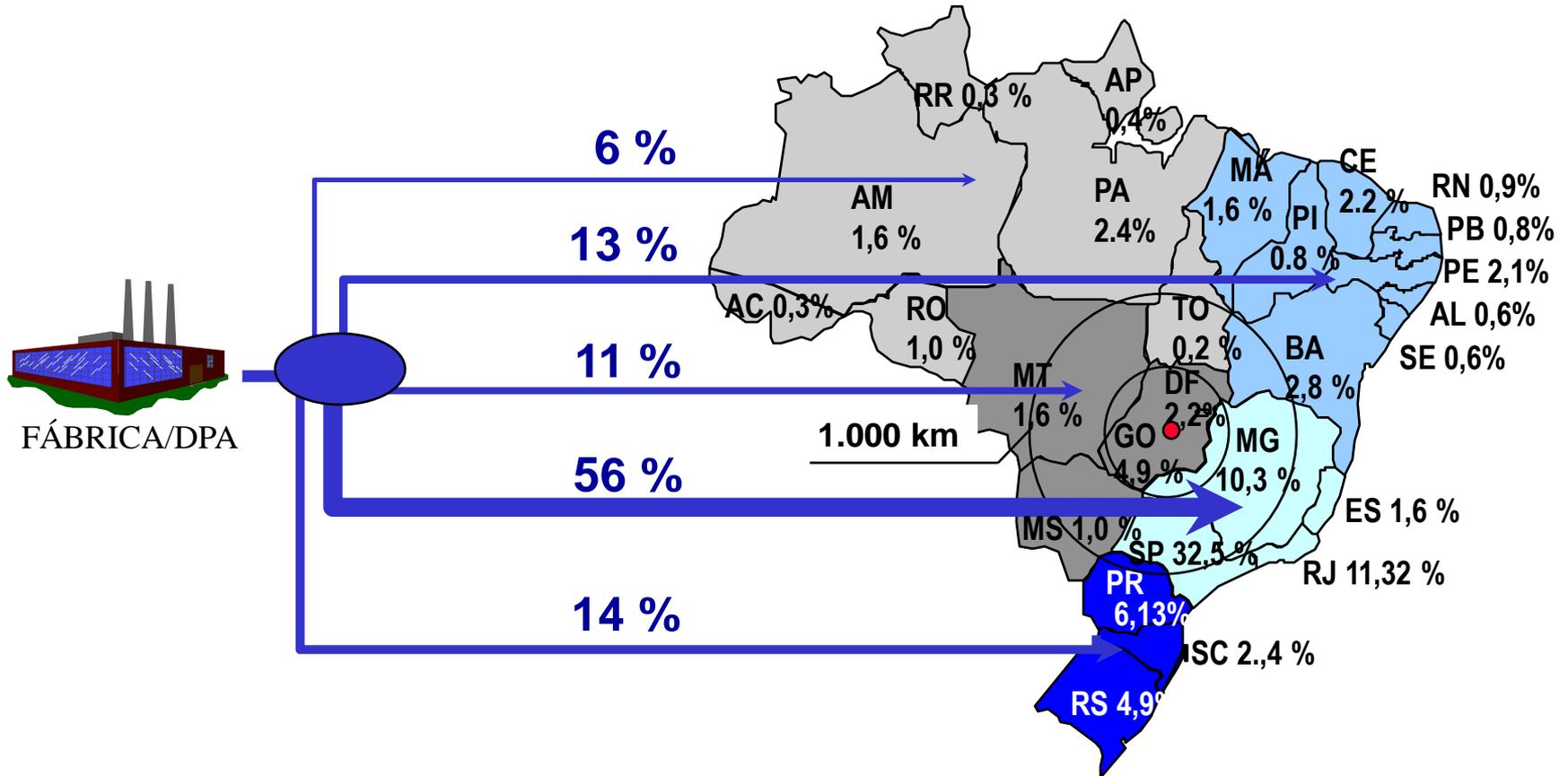


SÃO PAULO

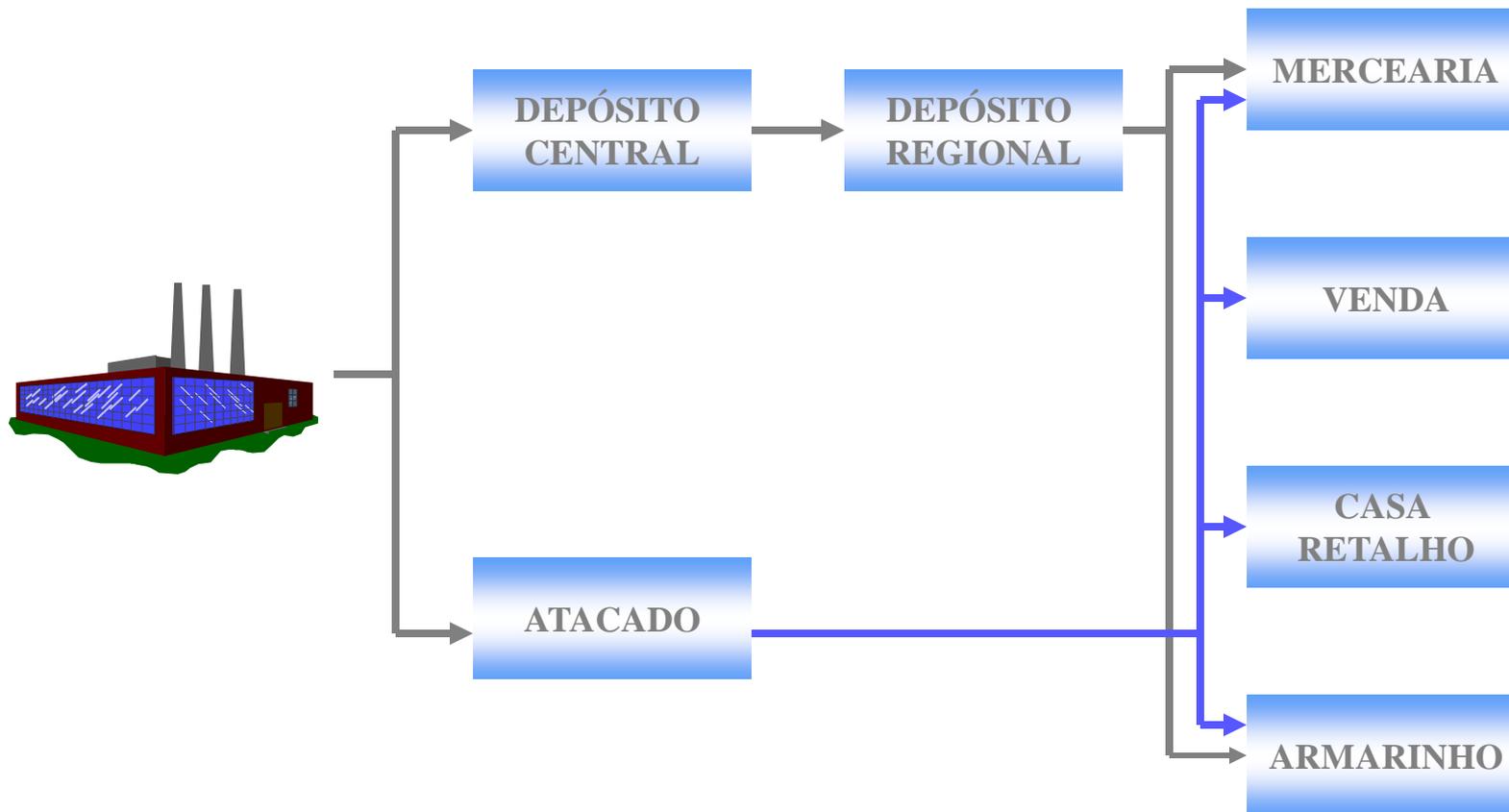
- N Empresas: 4681
- N° Lojas: 5762
- Área Vendas: 3.4 Milhões M²
- N° Check Outs: 31.000

- Menor 300 M²: 50%
- Maior 2.500 M²: 3%
- Mais 10 Checkouts: 11%
- Até 2 Checkouts: 42

DISTRIBUIÇÃO CONSUMO TÍPICO - BRASIL

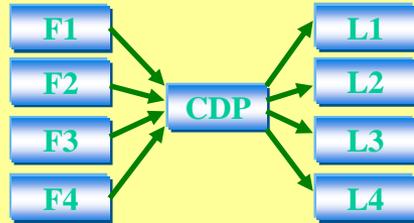


DISTRIBUIÇÃO - VAREJO CONVENCIONAL

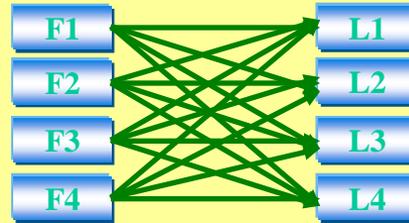


SISTEMAS TRADICIONAIS

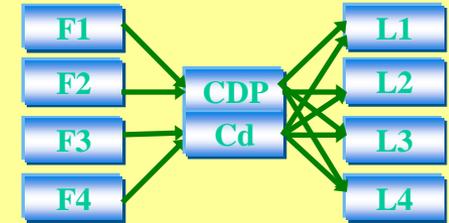
EDD - Entrega Direta Depósito



EDL - Entrega Direta Loja

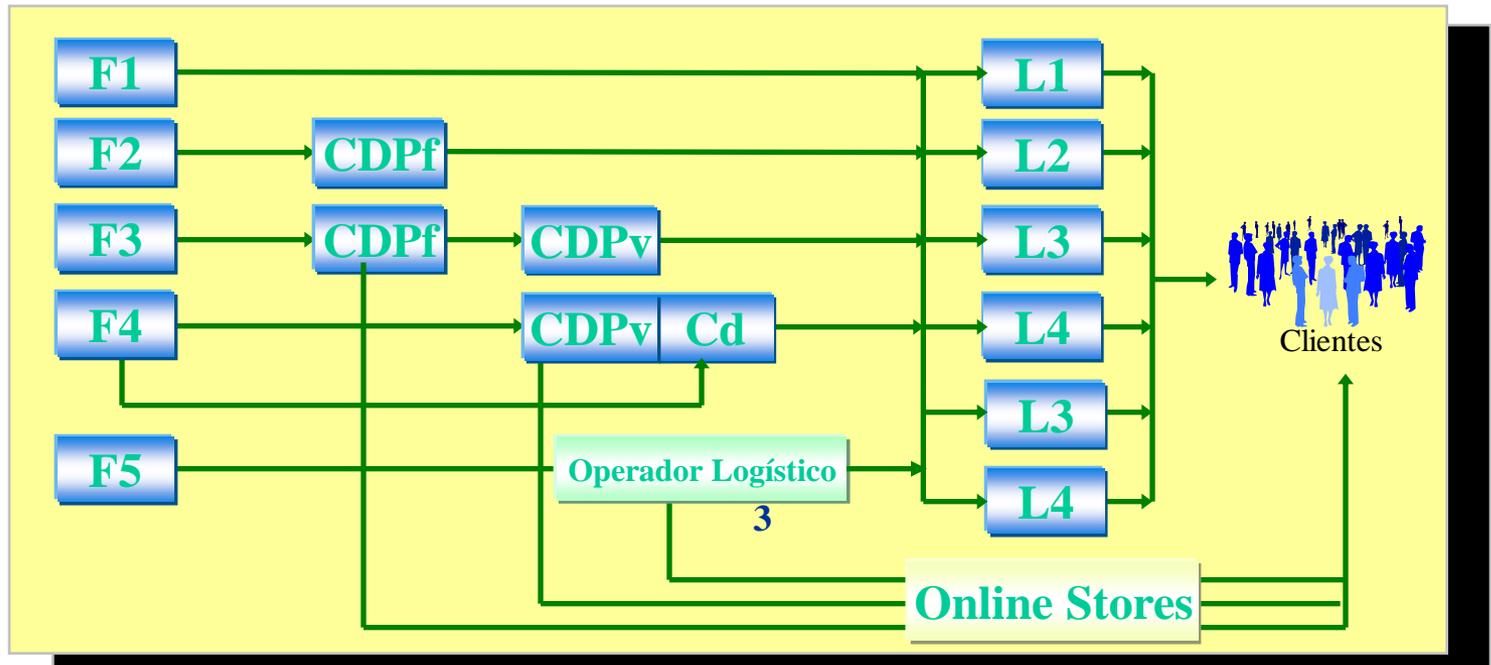


ECD - Entrega Cross Docking



SISTEMA ÓTIMO DE ABASTECIMENTO

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



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

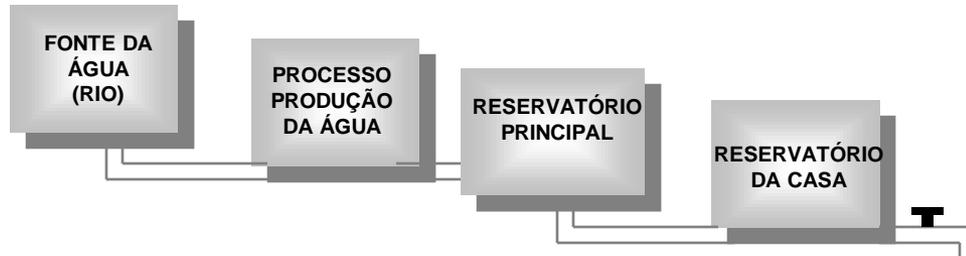
Os custos logísticos eram considerados básicos e inevitáveis como parte do negócio. A estratégia era focalizada no controle de custo e as medidas focalizadas no departamento, sem a exploração da sinergia.

- **ANOS 80: “INTEGRAÇÃO INTERNA”**

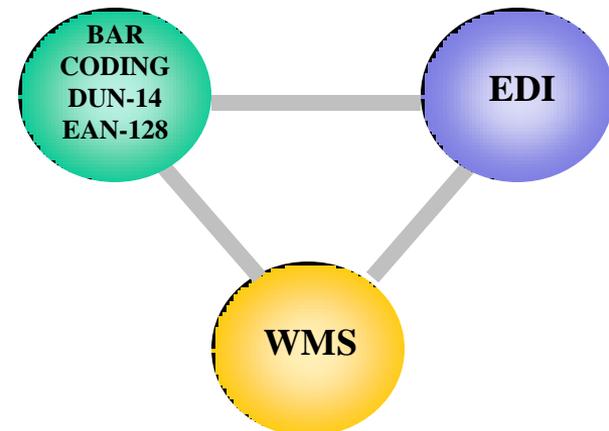
Desregulamentação do transporte, a rápida expansão econômica e o desenvolvimento de sistemas de informação ofereceram oportunidades de “trade-offs” nas funções logísticas. O foco foi a integração funcional.

- **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”.

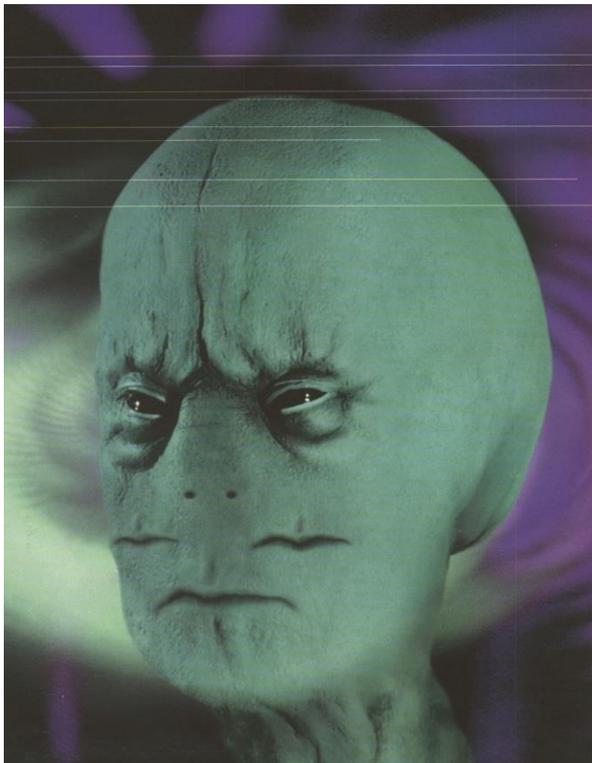


↙ PIPELINE LOGISTICS
↙ FAST CYCLE TIME



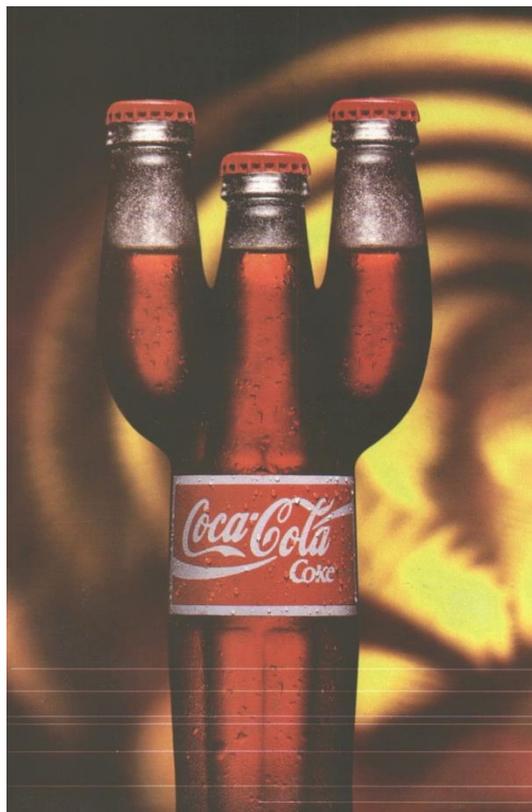
**“NESTA ERA DE MUDANÇAS
DRAMÁTICAS, OS QUE TEM SEDE
DE APRENDER, HERDARÃO O
FUTURO. OS QUE ACREDITAM
QUE JÁ SABEM TUDO, VÃO
DESCOBRIR QUE ESTÃO
PREPARADOS PARA VIVER
EM UM MUNDO QUE JÁ NÃO
EXISTE MAIS !”**

PROBLEMA



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

SOLUÇÃO

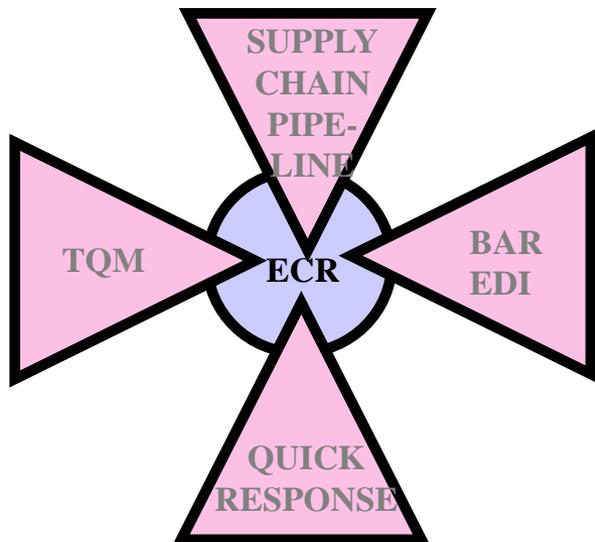


**CONHECER SEUS
REQUERIMENTOS
E ADEQUAR AS
ESTRATÉGIAS
DE SUA
EMPRESA!**

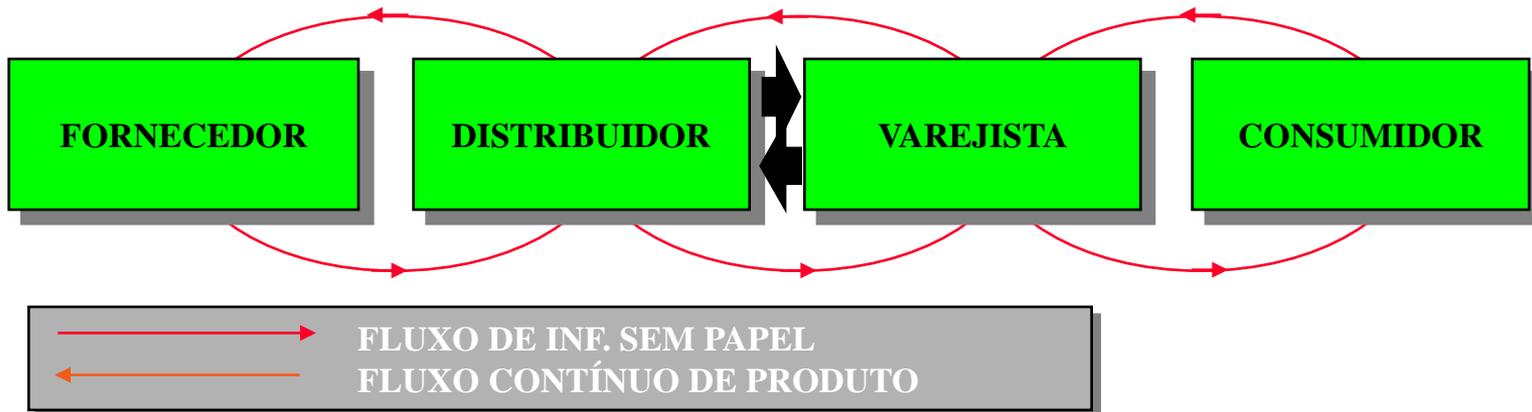
1. REDUÇÃO DE ESPAÇO E MINIMIZAÇÃO DE ESTOQUES
2. INTEGRAÇÃO COM FORNECEDORES (Parcerias / Alianças)
3. AUSÊNCIA DE “STOCKOUTS” EM TODO SISTEMA
4. ELEVADO NÍVEL DE SERVIÇO AO CLIENTE
5. BAIXO INVENTÁRIO ATRAVÉS DOS CANAIS
6. CO-OPERAÇÃO COM OS CLIENTES
7. IMPLEMENTAÇÃO DE MEDIDAS DE PERFORMANCE
8. APLICAÇÃO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



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



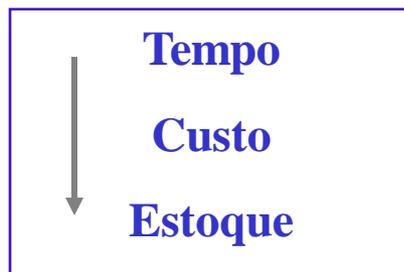
**ECR: ESTRATÉGIA DE PARCERIA
ENTRE FORNECEDORES /
DISTRIBUIDORES / VAREJISTAS,
COM O OBJETIVO DE AGREGAR
VALOR AO CONSUMIDOR FINAL**



É UMA ESTRATÉGIA SISTÊMICA QUE INTEGRA TODOS OS PROCESSOS DA CADEIA DE ABASTECIMENTO DIRECIONADOS AOS FLUXOS DE PRODUTOS - INFORMAÇÕES - RECURSOS FINANCEIROS VISANDO PROPORCIONAR MAIOR VALOR AGREGADO AO FORNECEDOR.

Business Reengineering

Redesigning the Supply Chain





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**

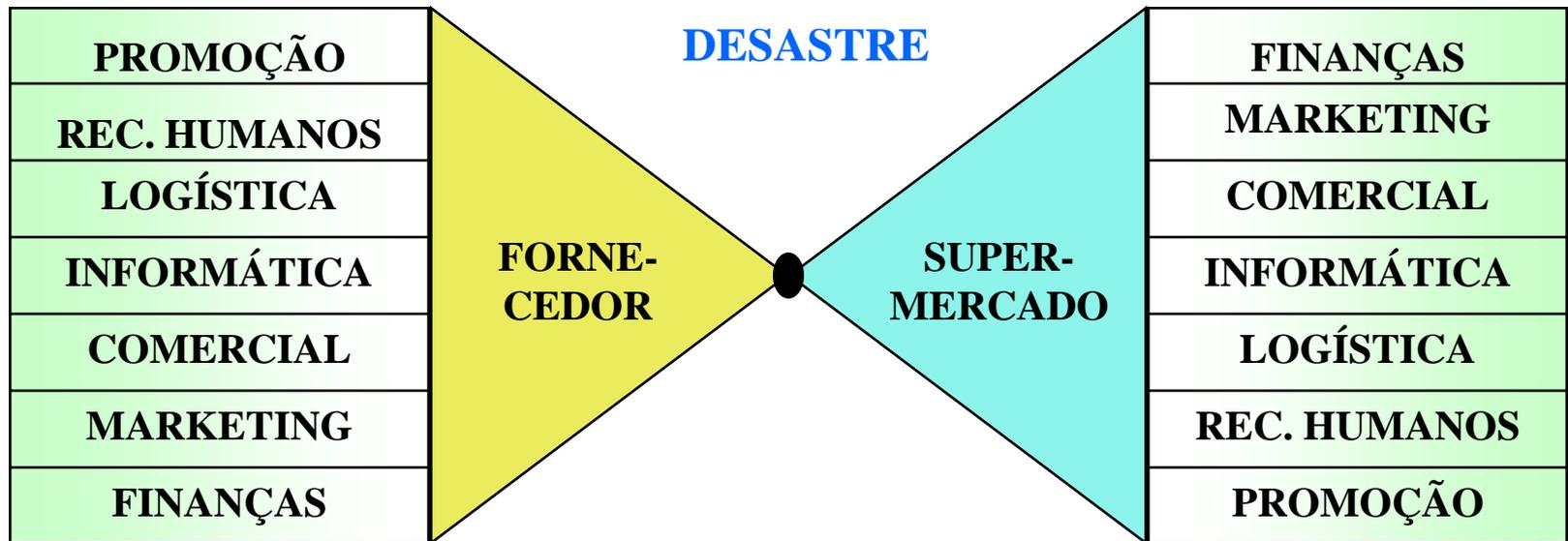
80's → JUST IN
90's → DELIVERY ON **TIME**

**ALTERNÂNCIA DO FOCO LE VALOR
MERCADO**

- ARMAZENAGEM: OPERAÇÃO → TÁTICA
- DISTRIBUIÇÃO → RESULTANTE DE INTEGRAÇÃO

- ↙ POLÍTICA COMERCIAL / MERCADOLÓGICA
- ↙ ESTRATÉGIA LOGÍSTICA
- ↙ PLANEJAMENTO FLEXÍVEL DA PRODUÇÃO

RELAÇÃO CLIENTE / FORNECEDOR: FOCO TRADICIONAL

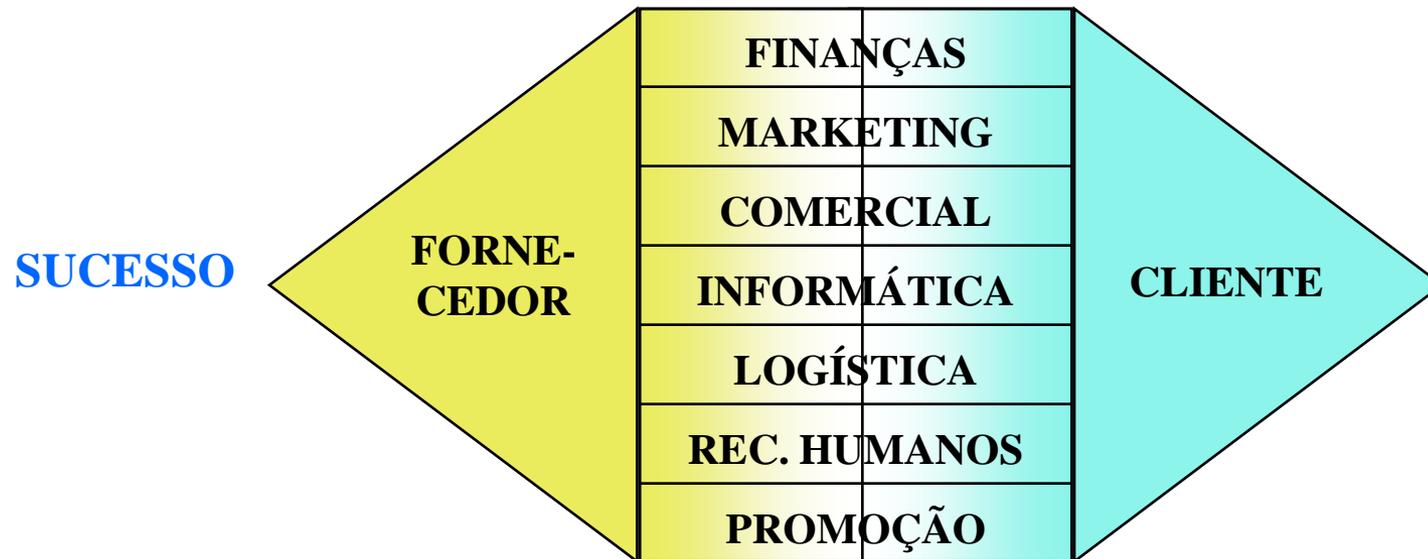


VENDEDOR → COMPRADOR

CONTAS A RECEBER → CONTAS A PAGAR

MOTORISTA DO CAMINHÃO → CONFERENTE

RELAÇÃO CLIENTE / FORNECEDOR: FOCO ATUAL



SINERGIA OPERACIONAL = SUCESSO

SUCESSO = LUCRATIVIDADE = CLIENTE SATISFEITO

“O PESSIMISTA QUEIXA-SE DO VENTO.

O OTIMISTA ESPERA QUE ELE MUDE.

O REALISTA AJUSTA AS VELAS.”

(William Ward - Teólogo Inglês)

1813-1882



Fone: (011) 853-5444 Fax: (011) 3064-9733

E-MAIL: logistics@vantine.com.br

www.vantine.com.br