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, bright white lightning bolt strikes the ground on the left side of the frame. In the foreground, there is a field of crops, possibly corn, and a long, low building with a white roof is visible on the right side of the horizon.

# **“LOGÍSTICA & ESTRATÉGIA EMPRESARIAL”**

**Por J.G.Vantine**

**Goiânia, 13 de maio de 1999**

# EVOLUÇÃO CONCEITUAL LOGÍSTICA



(EXÉRCITO FRANCÊS - SÉC. XIX)



II GUERRA MUNDIAL



RETOMADA DO CONSUMO

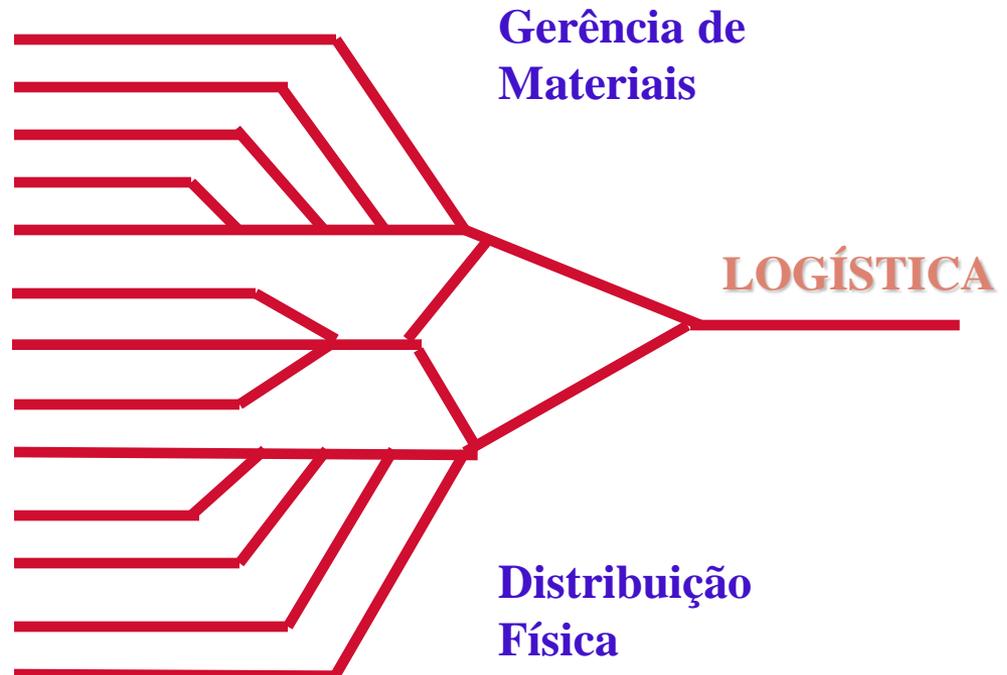
# A EVOLUÇÃO LOGÍSTICA

**Fragmentação  
(1960)**

**Integração em  
Desenvolvimento  
(1980)**

**Integração  
Total  
(2000)**

Previsão da Demanda  
Compras  
Planejamento de Requerimentos  
Planejamento da Produção  
Estoque de Manufatura  
Armazenagem  
Manipulação de Materiais  
Embalagem Industrial  
Estoque de Produtos Acabados  
Planejamento da Distribuição  
Processamento do Pedido  
Transporte  
Serviço ao cliente



- **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”**

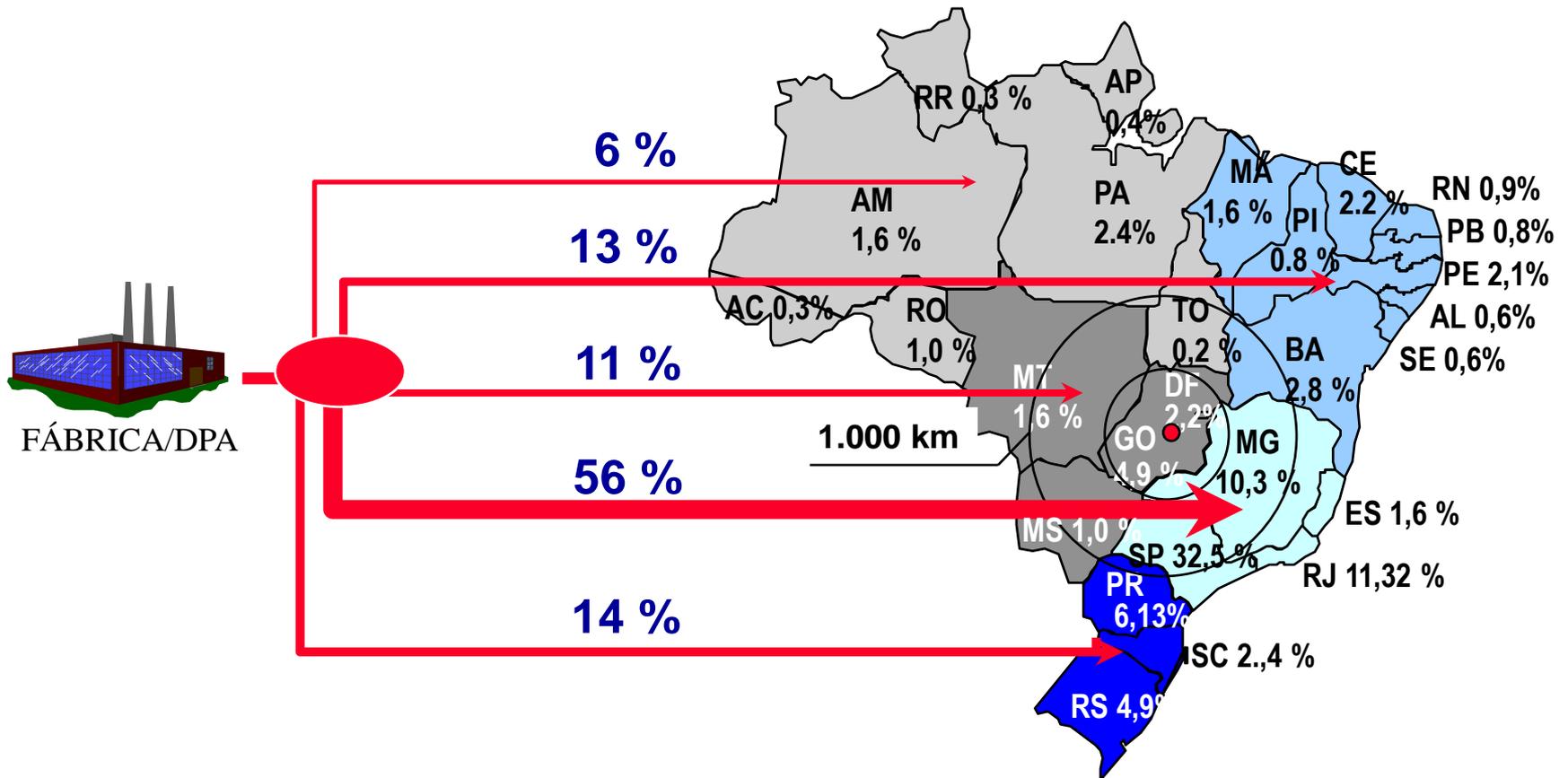
Integração de esforços ultrapassam as fronteiras da empresa para otimização do sistema de distribuição. Formação de parceria e alianças para aumentar flexibilidade, reduzir custos e tempo no sistema de distribuição. É a nova chave do sucesso: “A SATISFAÇÃO DO CLIENTE”.

**“PROCESSO DE PLANEJAMENTO, IMPLEMENTAÇÃO E CONTROLE DA EFICIÊNCIA, E DO CUSTO EFETIVO RELACIONADO AO FLUXO DE ARMAZENAGEM DE MATÉRIA-PRIMA, MATERIAL EM PROCESSO E PRODUTO ACABADO, BEM COMO DO FLUXO DE INFORMAÇÕES, DO PONTO DE ORIGEM AO PONTO DE CONSUMO COM O OBJETIVO DE ATENDER ÀS EXIGÊNCIAS DO CLIENTE”.**

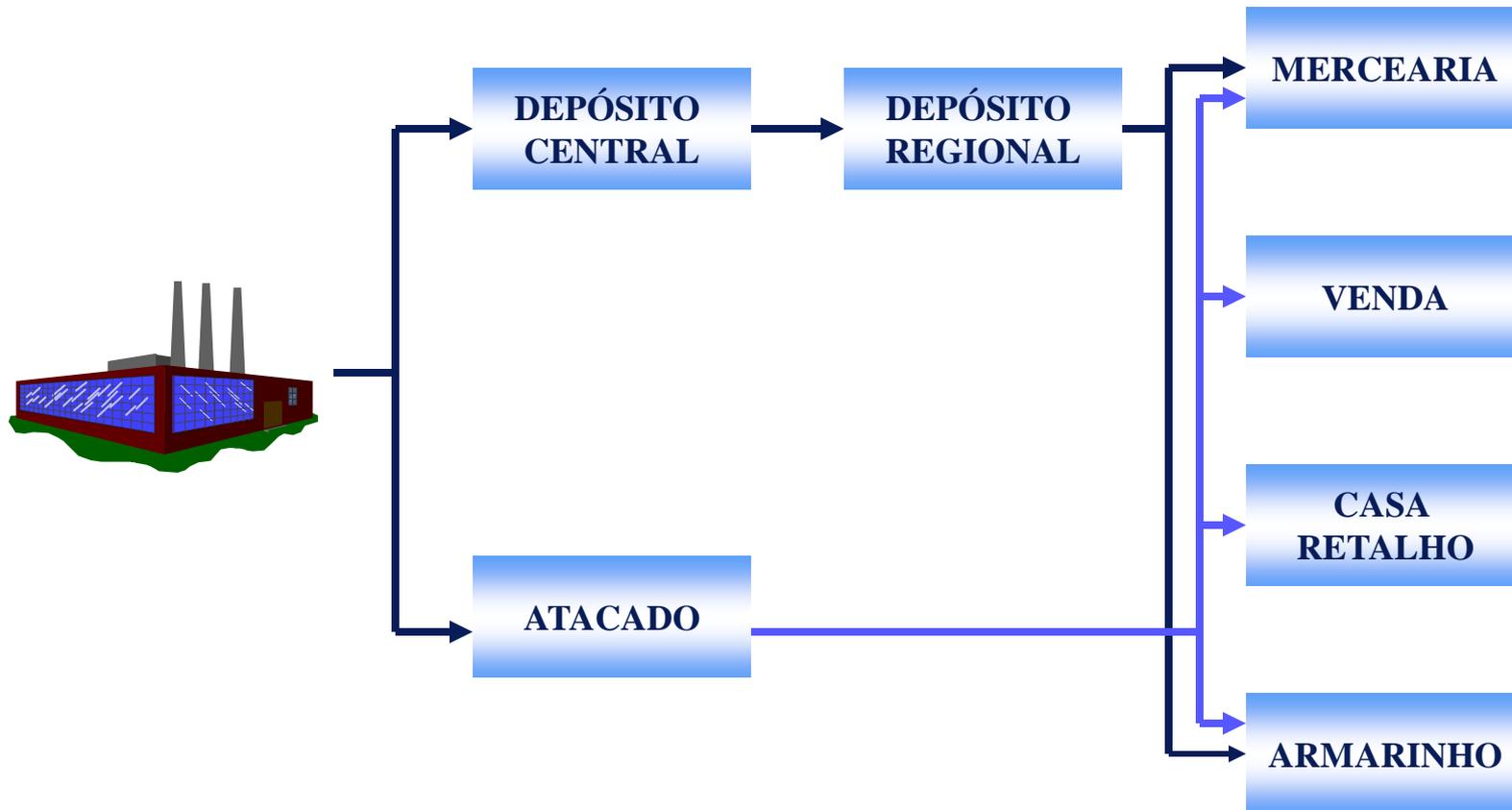
**CLM**

**OS LÍDERES DAS  
COISAS VELHAS,  
EM GERAL SÃO  
CONTRÁRIOS  
ÀS COISAS NOVAS !**

# DISTRIBUIÇÃO CONSUMO TÍPICO - BRASIL



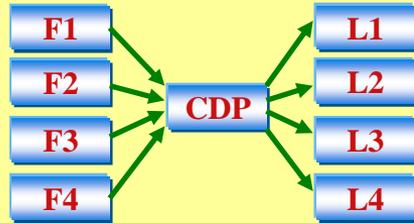
# DISTRIBUIÇÃO - VAREJO CONVENCIONAL



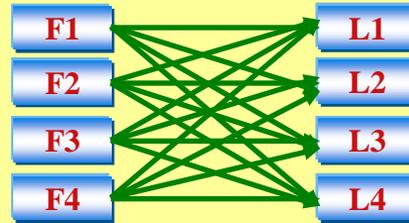
# OTIMIZAÇÃO DOS PROCESSOS DA CADEIA DE ABASTECIMENTO DO VAREJO

## SISTEMAS TRADICIONAIS

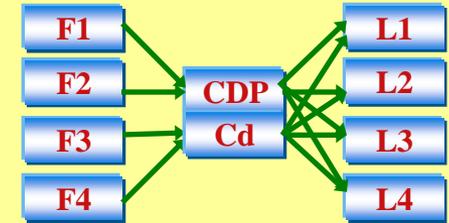
### EDD - Entrega Direta Depósito



### EDL - Entrega Direta Loja

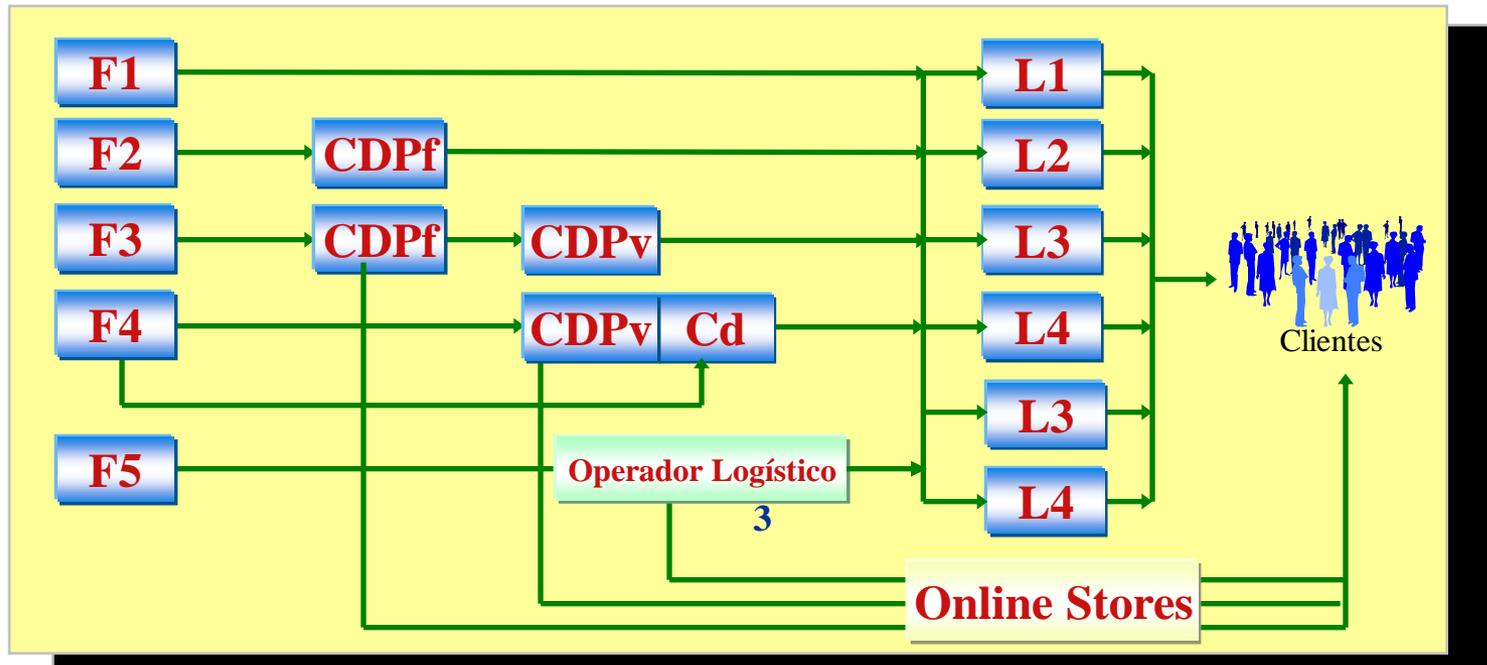


### ECD - Entrega Cross Docking



## SISTEMA ÓTIMO DE ABASTECIMENTO

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



# TEMPO É DINHEIRO !

## ✓ INÍCIO DO SÉCULO XX

- ↗ Informação → Telégrafo
- ↗ Transporte → Vapor / Cavalo
- ↗ 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**

# O FREQUÊS SEMPRE TEM RAZÃO

LOGÍSTICA → BIMOTOR  
MOTOR A PISTÃO = TRANSPORTE  
MOTOR A JATO = INFORMAÇÃO  
RESULTADO → DIFICULDADE PARA VOAR!

**1990: BRASIL NO MERCADO GLOBALIZADO**

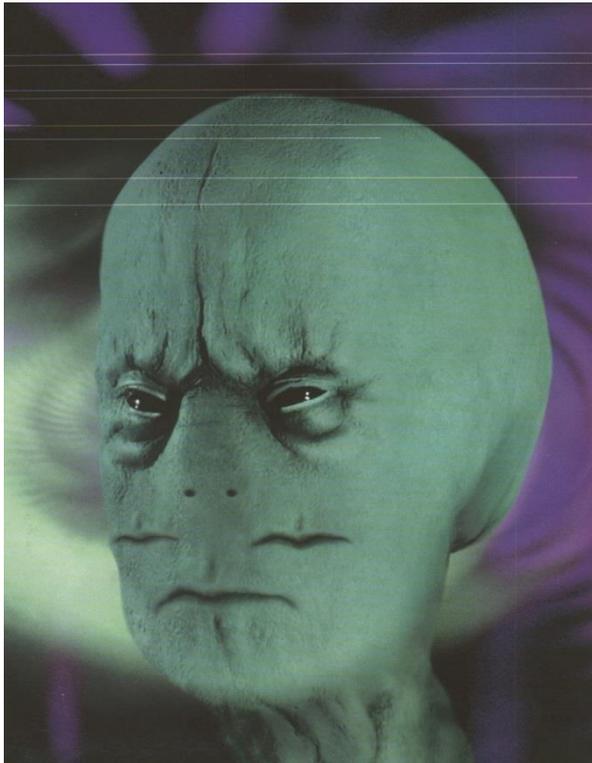
**1994: ESTABILIDADE ECONÔMICA → REAL**

**1996: INVESTIMENTO INTERNACIONAL NO BRASIL**

**DIFERENCIAL COMPETITIVO CADA VEZ MAIS VOLÁTIL!**

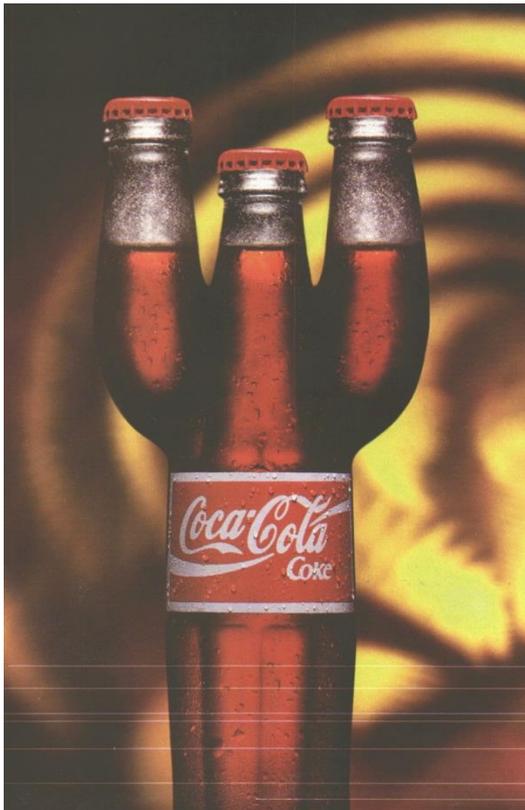
**NO MERCADO COMPETITIVO O FUTURO CHEGA UMA HORA ANTES  
PARA O CLIENTE SATISFEITO**

## PROBLEMA



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

## SOLUÇÃO



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

**“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 Hofer*



**Y2K**

**11:59:59**

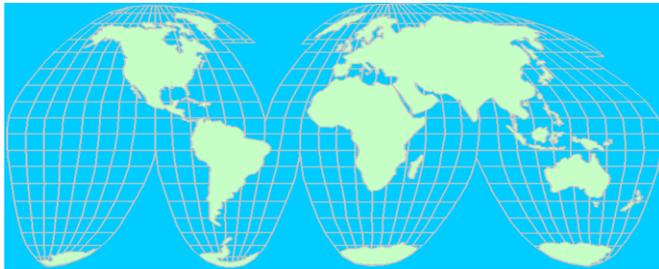
**1999**

**31.12.99**

**00:00:01**

**2000**

**01.01.00**



• 9999 → 9/Abril/99 = 99° dia calendário Juliano  
          → 9/Set/99 = 9/9/99

• 10/10/2000 → 8 dígitos

• 01/01/2001 → Biênio:           19 | 99  
  20 | 00  
  20 | 99 → 2001

**A LOGÍSTICA DA SUA EMPRESA ESTÁ PREPARADA?**

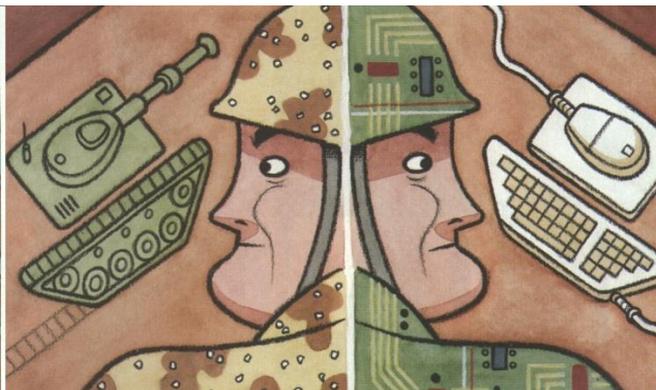
# OS NOVOS PARADIGMAS

**“... O PARADIGMA REPRESENTA A PREVALÊNCIA DE UMA TEORIA GERAL ... NÃO TEM NENHUM IMPACTO NO UNIVERSO NATURAL - SE O SOL GIRA EM TORNO DA TERRA, OU O CONTRÁRIO NÃO CAUSA NENHUM EFEITO NO SOL OU NA TERRA. MAS O UNIVERSO SOCIAL NÃO TEM LEIS NATURAIS E É OBJETO DE CONTÍNUAS MUDANÇAS... GERENCIAMENTO, COMO DISCIPLINA SOCIAL ATUA NO COMPORTAMENTO DAS PESSOAS E DAS INSTITUIÇÕES HUMANAS... O QUE FOI VÁLIDO ONTEM PODE SER INVÁLIDO HOJE E MAL COMPREENDIDO EM TODOS OS TEMPOS.”**

**(Peter Drucker, Outubro, 1998)**

**“NOSSO SÉCULO É O DA ACELERAÇÃO TECNOLÓGICA E CIENTÍFICA, QUE SE OPEROU E CONTINUA A SE OPERAR EM RITMOS ANTES INCONCEBÍVEIS ! ESPAÇO, TEMPO, INFORMAÇÃO, CRIME, CASTIGO, ARREPENDIMENTO, ABSOLVIÇÃO, INDIGNAÇÃO, ESQUECIMENTO, DESCOBERTA, CRÍTICA, NASCIMENTO, VIDA MAIS LONGA, MORTE...TUDO EM ALTÍSSIMA VELOCIDADE. A UM RITMO DE STRESS. NOSSO SÉCULO É O DO ENFARTE!”**

**(Rápida Utopia - Umberto Eco)**



**“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)**

# TENDÊNCIAS X PREVISÕES



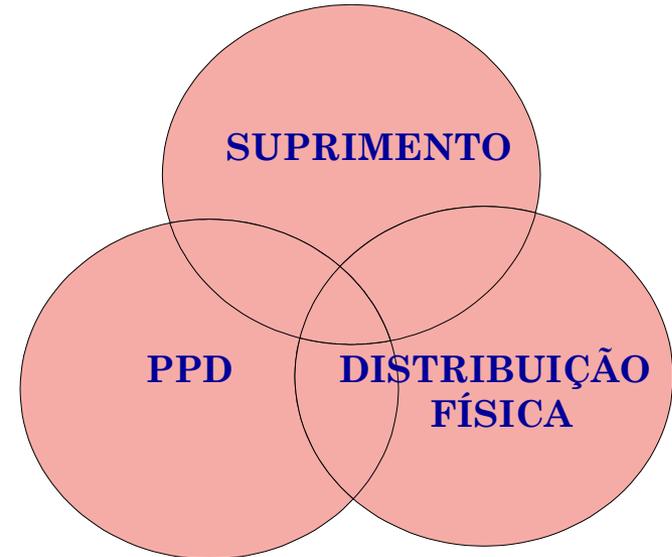
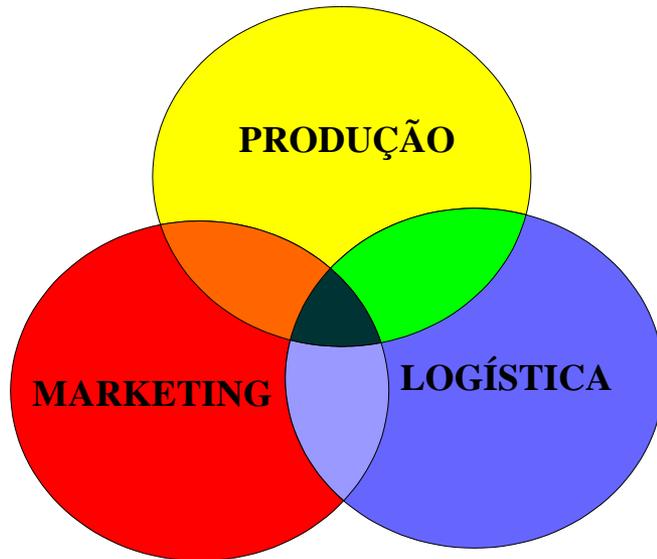
## JIT + MRP + DRP



## DOT + ERP + WMS + TMS



## INTEGRAÇÃO DOS PROCESSOS LOGÍSTICOS

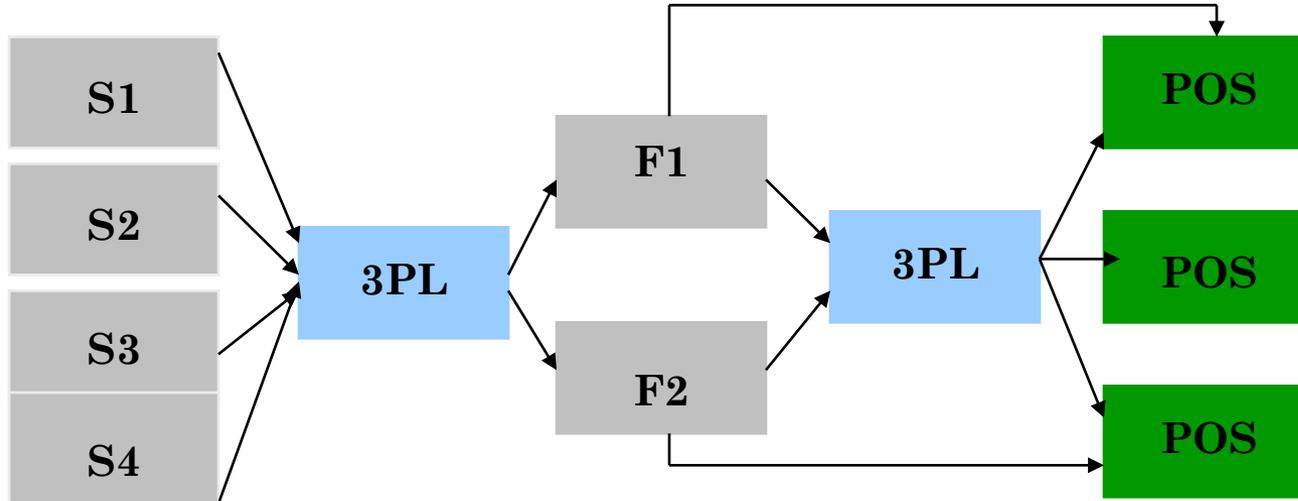


**OU**

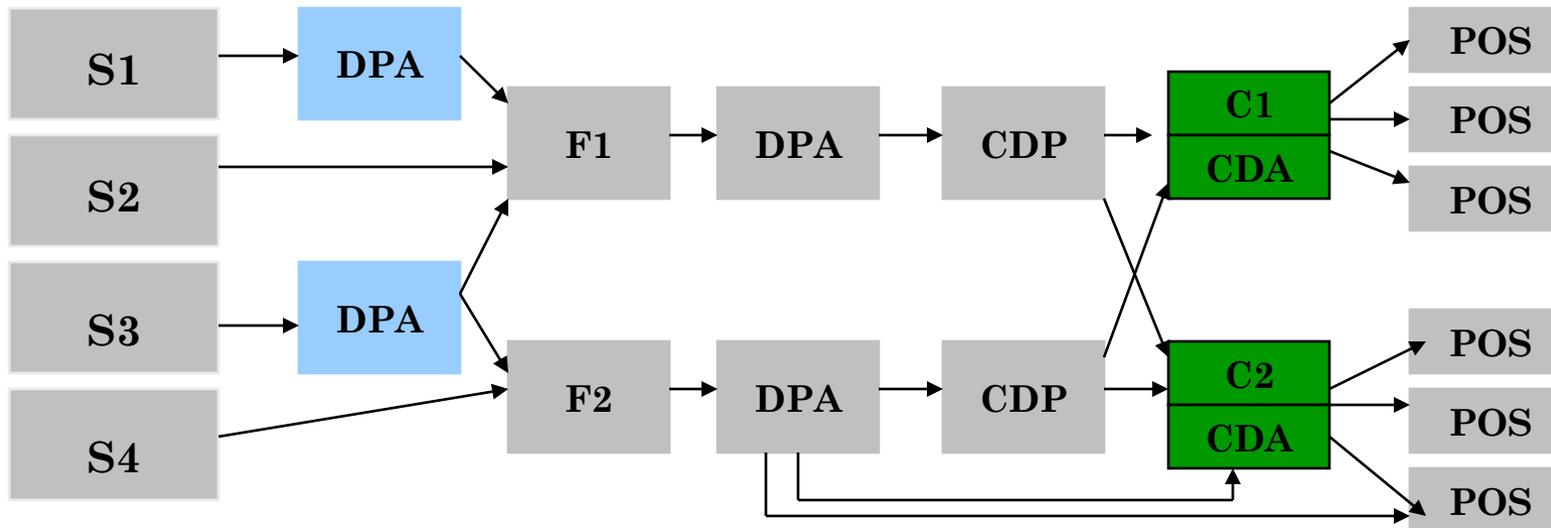


- OCT que o cliente deseja
  - ↳ Promessa de Vendedor
  - ↳ Não aderência na entrega
- Requerimentos alinhados com política de serviços da empresa e não do departamento

## SUPPLY CHAIN INTEGRATION SYSTEM



Estratégia compartilhada de operações e informações que oferecem condições sustentadas de gestão de custos, tempo de ressuprimento e serviço.



## PLANEJAMENTO SIMULTÂNEO DA LOGÍSTICA



**MRP**



**APS**

## **APS: ADVANCED PLANNING AND SCHEDULING**

**Planejamento simultâneo de materiais e recursos**

- Algoritmos de otimização para restrições
- Suporte de decisão em tempo real
- Planejamento de vendas integrado à distribuição
- Alta velocidade de resposta à variação de demanda
- Alto índice de customização de produtos / canal de distribuição / categoria de clientes.

## 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

## 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



## **ECR - EFFICIENTE CONSUMER RESPONSE**

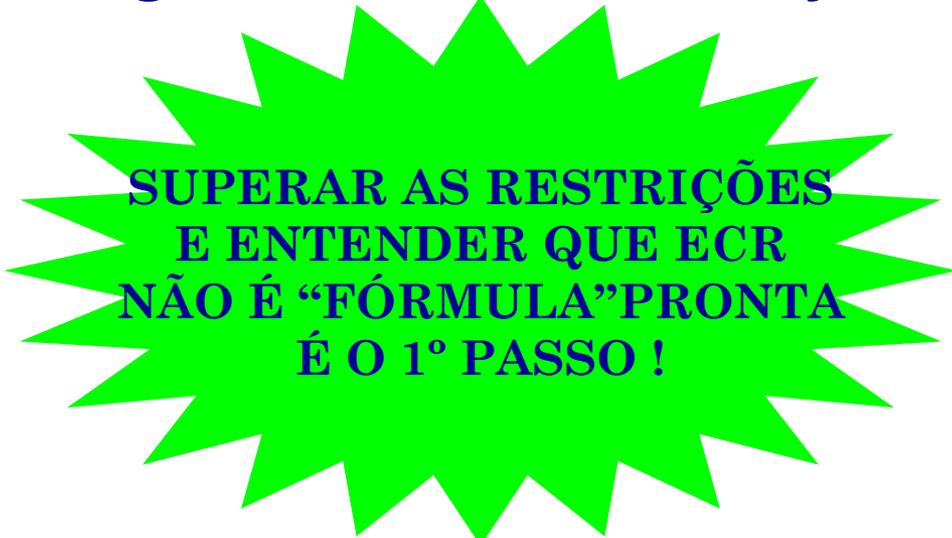
- ✓ ANÁLISE CAUSA - EFEITO COM ERRO DE ORIGEM
- ✓ RESULTADOS MUITO INFERIORES AO PLANEJADO NOS EUA
- ✓ MANUTENÇÃO DAS BARREIRAS IMPEDEM EVOLUÇÃO NO BRASIL
  - ↳ Cultura Cliente - Fornecedor
  - ↳ Diferentes níveis de Tecnologia: Processo & Informação

ABC

CRP

CM

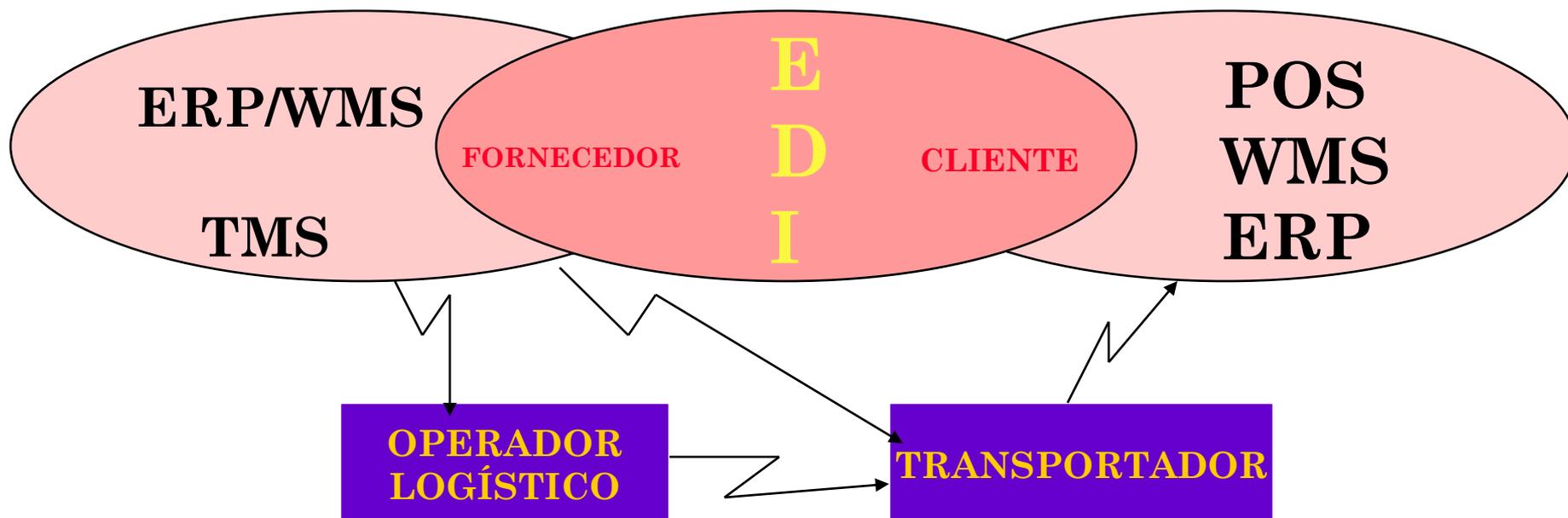
PADRONI-  
ZAÇÃO



**SUPERAR AS RESTRIÇÕES  
E ENTENDER QUE ECR  
NÃO É “FÓRMULA” PRONTA  
É O 1º PASSO !**

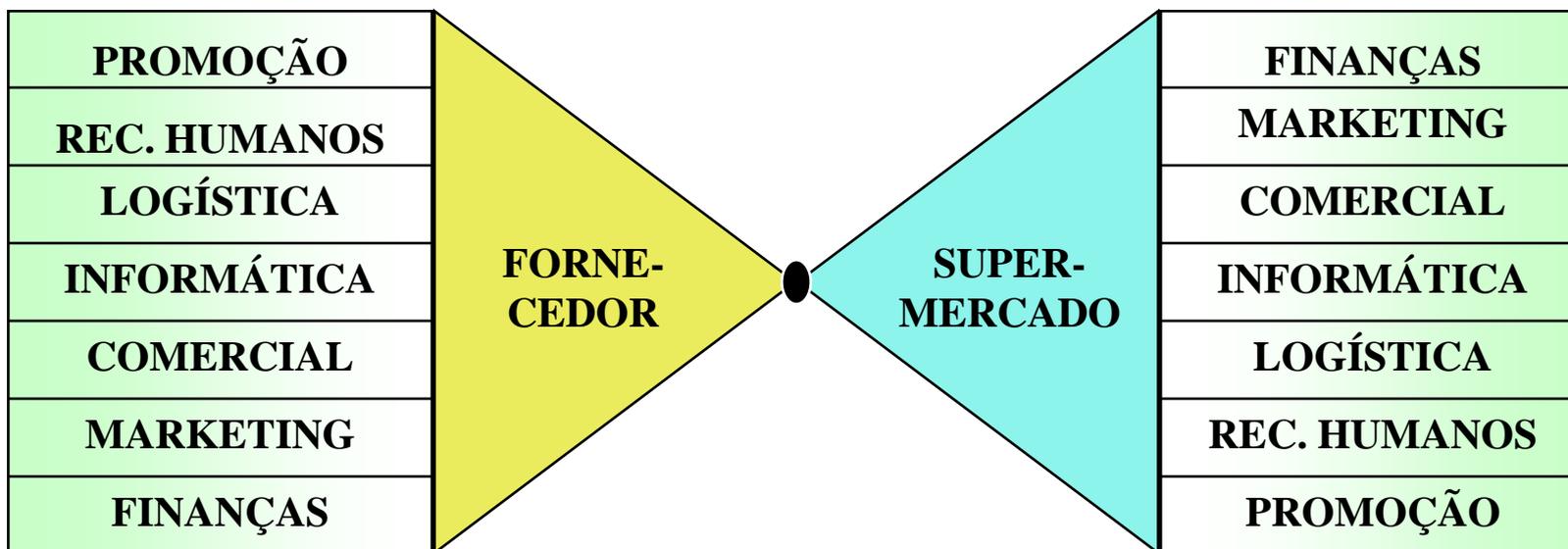
## EDI - LOGISTICA

### PIPELINE FLOW LOGISTICS INFORMATION



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

## RELAÇÃO CLIENTE / FORNECEDOR: FOCO TRADICIONAL

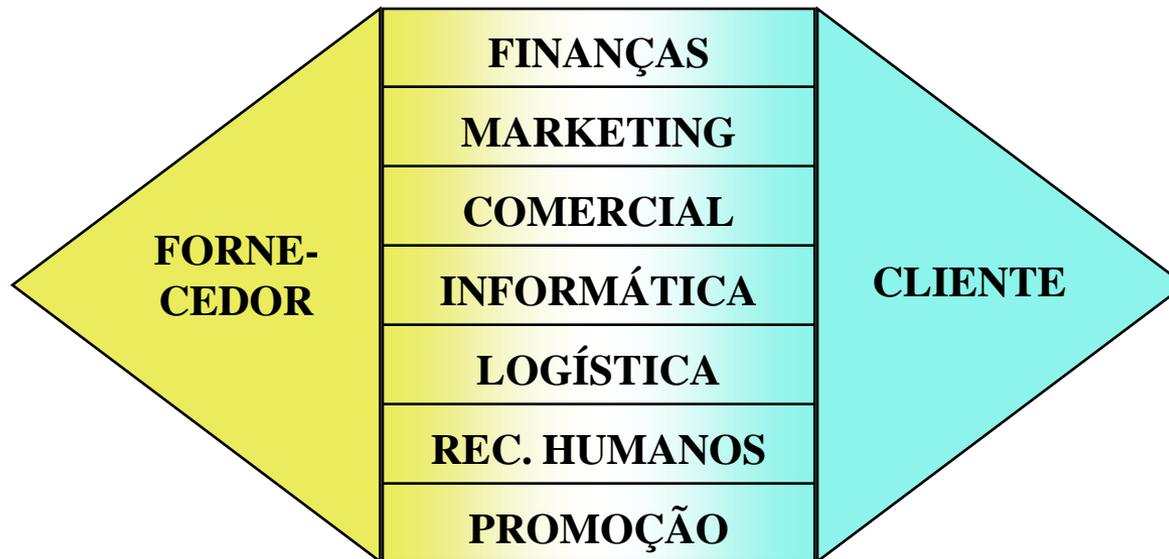


**VENDEDOR → COMPRADOR**

**CONTAS A RECEBER → CONTAS A PAGAR**

**MOTORISTA DO CAMINHÃO → CONFERENTE**

## **RELAÇÃO CLIENTE / FORNECEDOR: FOCO ATUAL**



**SINERGIA OPERACIONAL = SUCESSO**

**SUCESSO = LUCRATIVIDADE = CLIENTE SATISFEITO**

## ALIANÇAS

**CONJUNÇÃO DE ESFORÇOS E RECURSOS  
ENTRE DUAS OU MAIS PARTES PARA  
ATINGIR OBJETIVO COMUM.**

## ESTRATÉGIA

**AÇÃO DE PLANEJAMENTO VISANDO  
DIFERENCIAL COMPETITIVO FRENTE À  
CONCORRÊNCIA.**

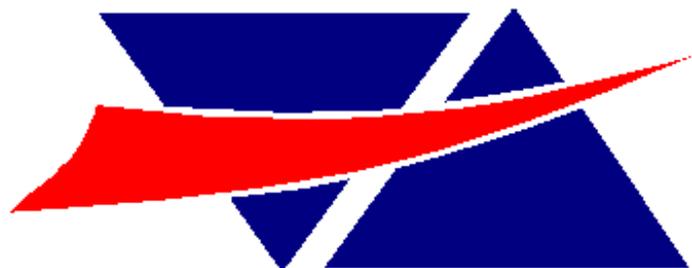
**“O PESSIMISTA QUEIXA-SE DO VENTO.**

**O OTIMISTA ESPERA QUE ELE MUDE.**

**O REALISTA AJUSTA AS VELAS.”**

**(William Ward - Teólogo Inglês)**

**1813-1882**



**VANTIME**  
CONSULTORIA

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

**E-MAIL: [vantine@logistics.com.br](mailto:vantine@logistics.com.br)**

**[www.vantine.com.br](http://www.vantine.com.br)**