



Logística e Canais de Distribuição

Professor: Éder Fabeni
Conteúdo: Estratégia
Logística e Política de
Produção.
Data: 08.05.2019



EDUCAÇÃO
Secretaria de Estado
da Educação / SEDUC

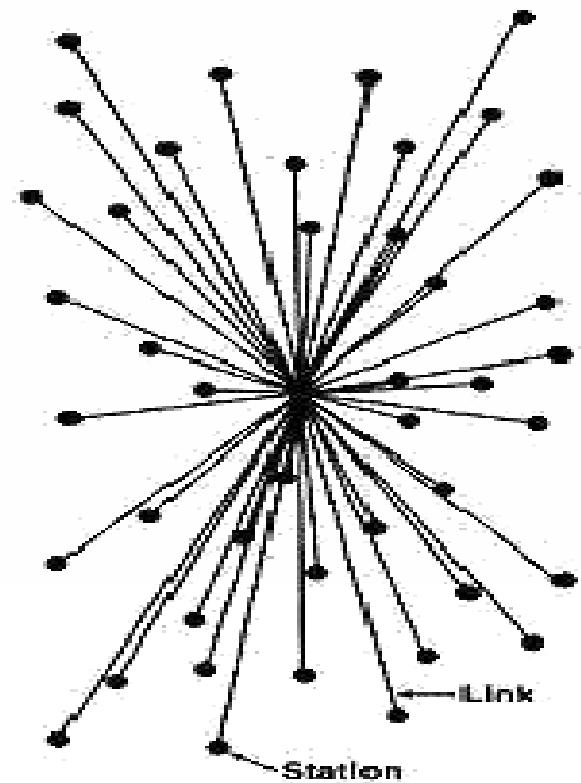
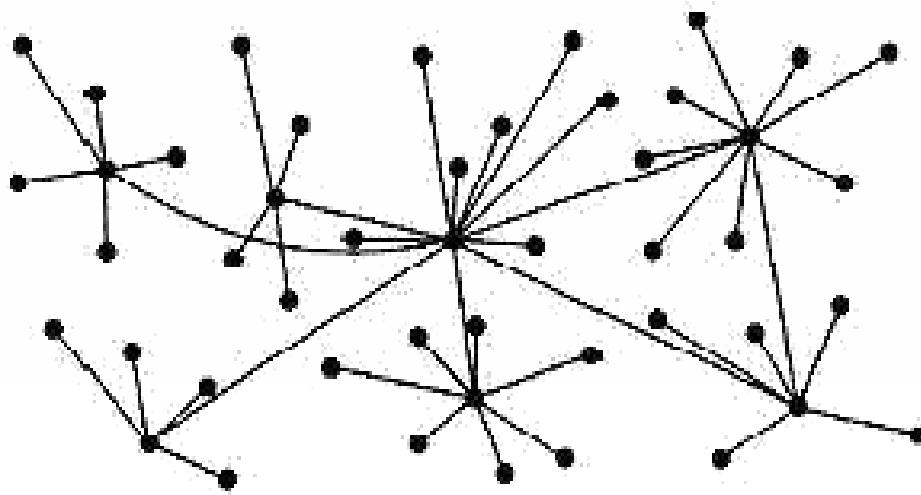


POSIÇÃOAMENTO LOGÍSTICO

Alocação de Estoque

Estoques Centralizados: Um único local

Estoques Descentralizados: Várias Instalações



POSICIONAMENTO LOGÍSTICO

Políticas de Transportes

Modais baratos... mas lentos: Ferroviário e marítimo

Modais rápidos... mas caros: Rodoviário e aéreo

Consolidação de transporte x entrega expressa



POSICIONAMENTO LOGÍSTICO

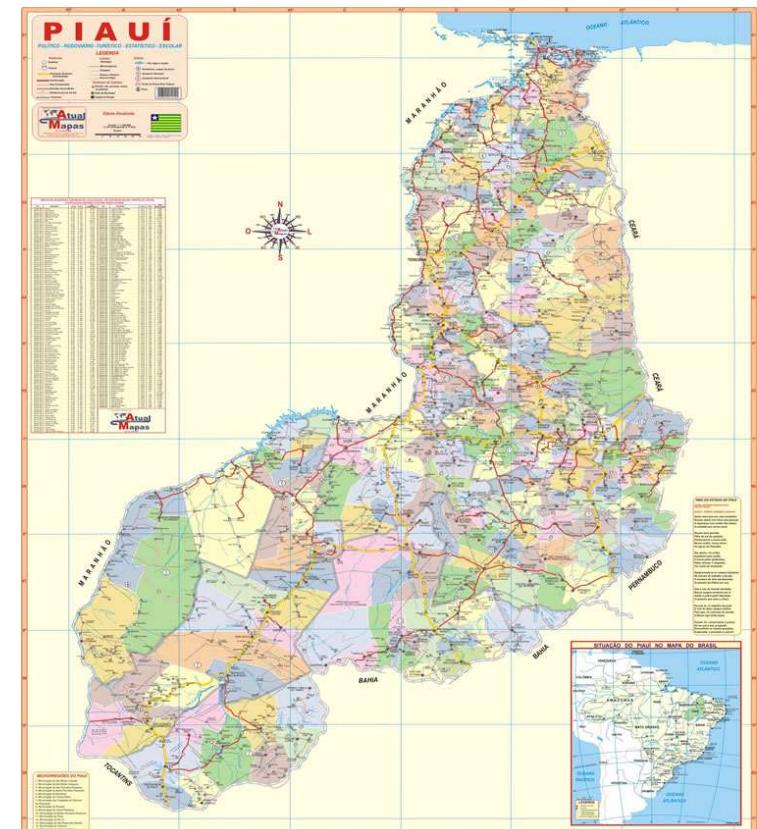
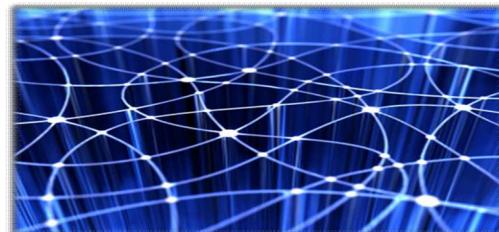
Dimensionamento da Rede

- Quantas instalações deve ter a empresa
- Localização de cada instalação
- Produtos e mercados atendidos por cada uma



Ou seja...

– Diversas
possibilidades de
organização!



POLÍTICA DE ATENDIMENTO AOS CLIENTES

Política de Atendimento ao Cliente

Definir política de atendimento de maneira que:

- Minimize custo logístico total de:
 - Manutenção de Estoques
 - Armazenagem
 - Transporte
- Atendendo a um nível de serviço exigido



Política de Atendimento ao Cliente

Duas Alternativas Possíveis:

- **Política de Resposta Rápida**
 - Estoques mais centralizados
 - Utilização intensiva de transporte expresso
 - Pequena dependência da previsão de vendas
- **Política de Antecipação à Demanda**
 - Descentralização de estoques
 - Localizados próximos aos clientes potenciais
 - Utilização intensiva de carregamentos consolidados

Qual adotar?

Política de Atendimento ao Cliente

Depende!

- Natureza do produto logístico comercializado



Tolerância do Cliente

- Há clientes que toleram espera (comparação / especialidade)
- Há produtos que entrega precisa ser imediata
- Exemplo: Supercomputador X Pasta de Dentes



Política de Atendimento ao Cliente

Solução...

Pasta de Dentes

- Produto de baixo valor, alto giro!
- Estoque!



Supercomputador

- Valor muito alto... Item muito específico
- Sem estoque!
- Entrega / transporte rápido e confiável!



Política de Atendimento ao Cliente

Exemplo: Indústria do Petróleo

Características do Produto:

- Baixo valor agregado
- Pequeno risco de obsolescência
- Perfil de demanda estável (mesmo na recessão)



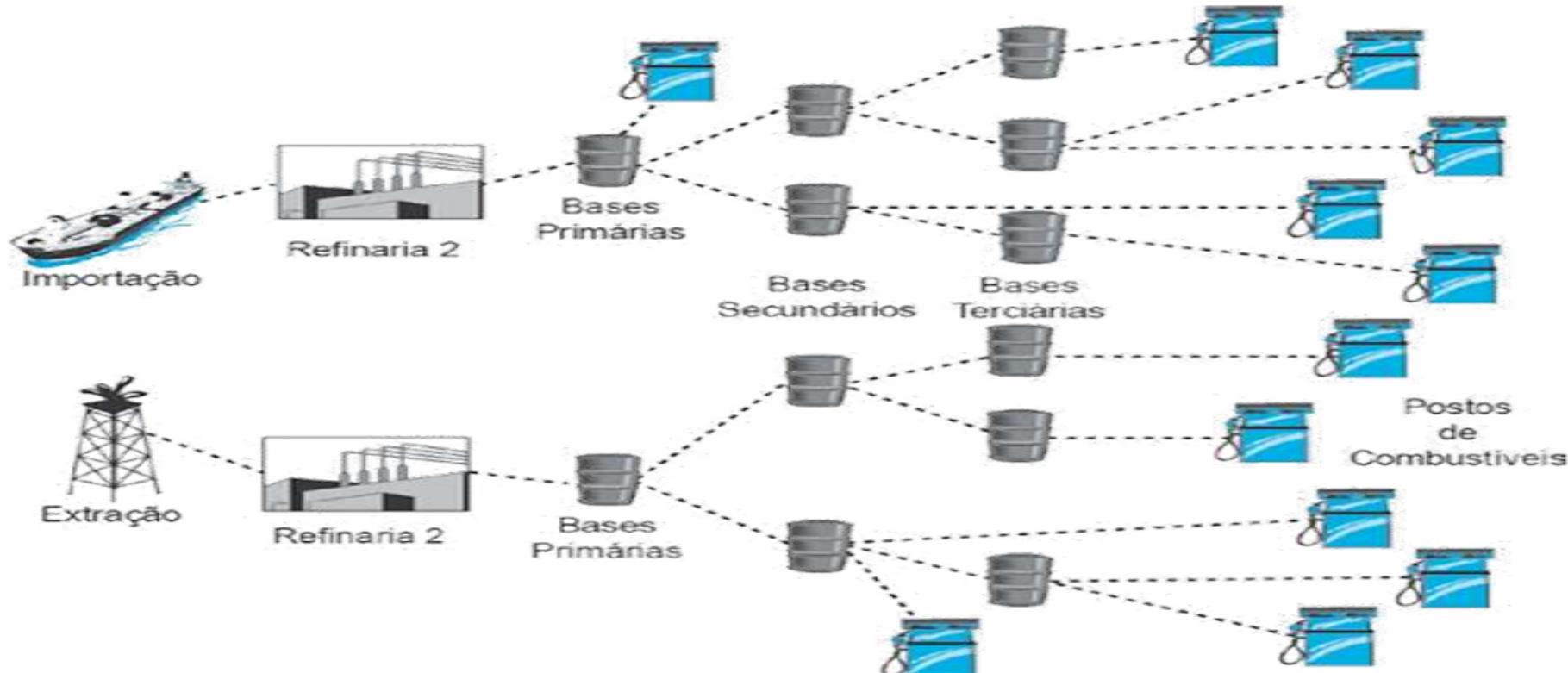
Estratégia adotada:

- Antecipação à demanda
- Estoque de derivados descentralizado
- Transporte em carregamentos consolidados
 - Envio depende das previsões de demanda!



Política de Atendimento ao Cliente

Exemplo: Indústria do Petróleo



Política de Atendimento ao Cliente

Exemplo: Empresas de Informática

Características do Produto:

- Alto valor agregado
- Considerável risco de obsolescência
- Perfil de demanda muito variável



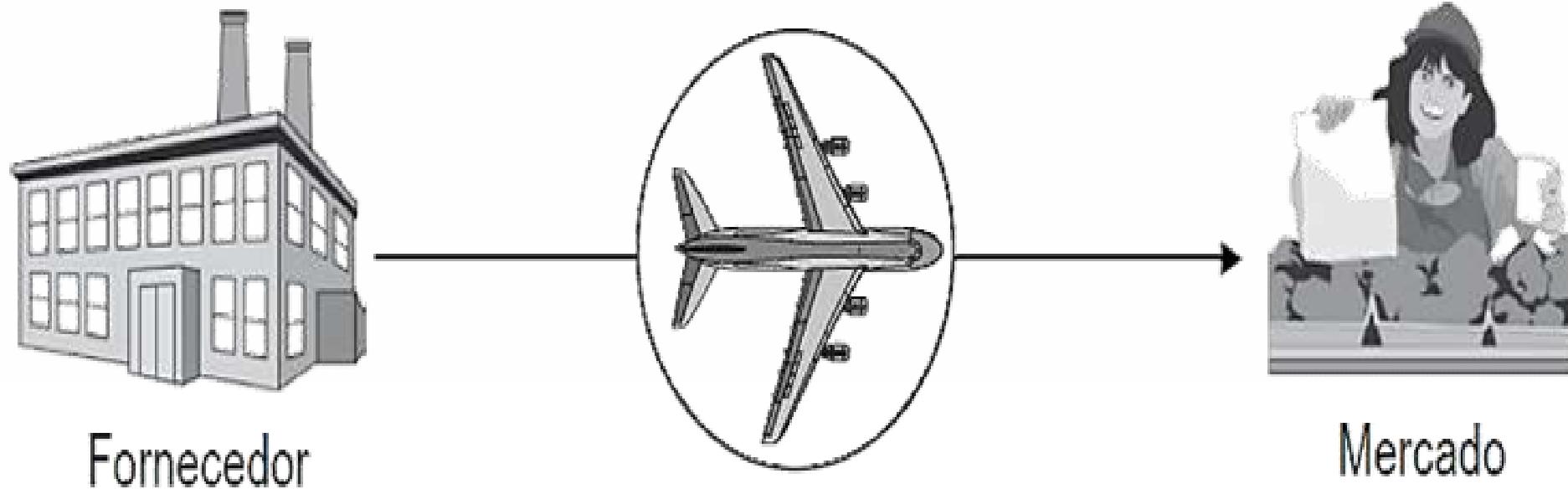
Estratégia adotada:

- Política de resposta rápida
- Estoque centralizado (ex.: armazém da “fábrica”)
- Entrega ágil, em geral com transporte aéreo



Política de Atendimento ao Cliente

Exemplo: Empresas de Informática



COORDENAÇÃO DO FLUXO DE PRODUTOS

Coordenação do Fluxo de Produtos

Outra forma de caracterizar a política de atendimento ao cliente

- Fluxo Puxado
- Fluxo Empurrado

Como decidir?

- Visibilidade da demanda
- Tempos de ciclo de ressuprimento e distribuição

Análise Conjunta!

Coordenação do Fluxo de Produtos

Visibilidade da demanda

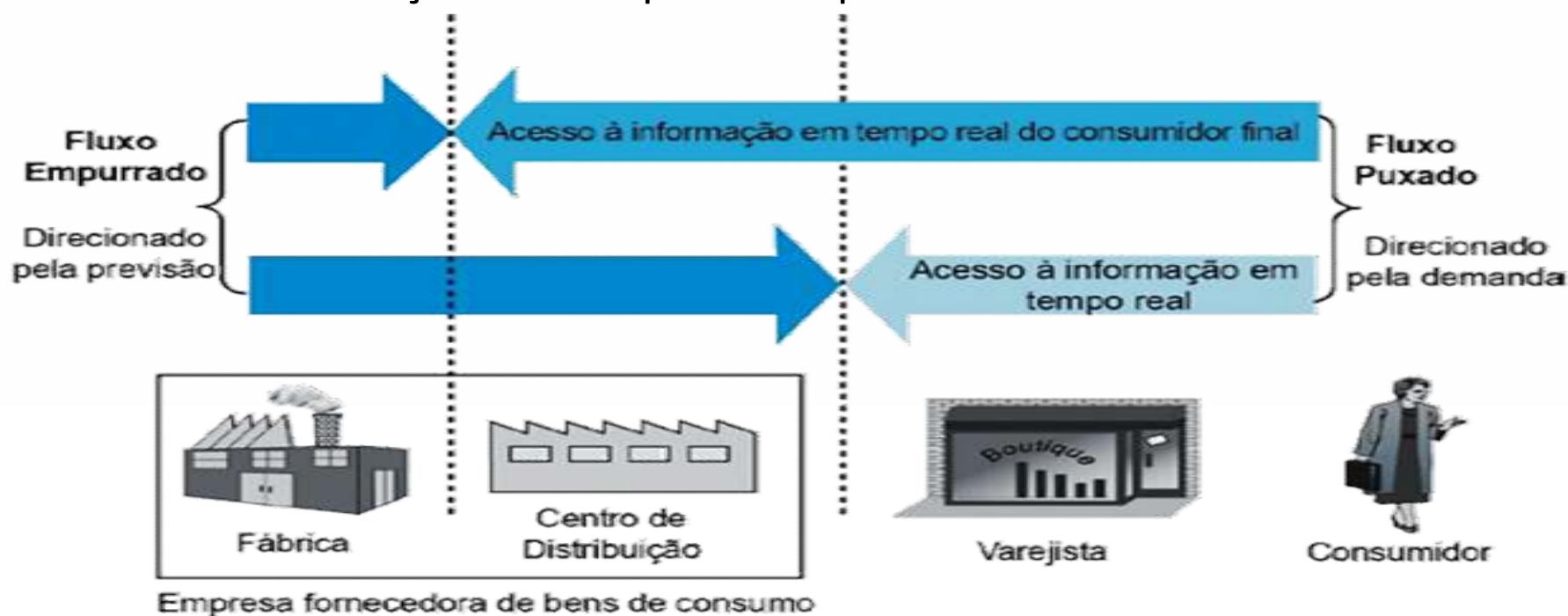
- Ter acesso à informações da demanda do consumidor final em tempo real
- Não confundir com “previsibilidade da demanda”
 - Qualidade de informações históricas
 - Métodos de previsão
 - Número de concorrentes
 - Produtos substitutos
 - ...



Coordenação do Fluxo de Produtos

Visibilidade da demanda

- Permite fluxos de produtos puxados
 - Base na informação em tempo real captada



Coordenação do Fluxo de Produtos

Tempo de Ciclo de Suprimento e Distribuição

- Tempos médios de
 - Recebimento do insumo mais demorado
 - Entrega do produto para o cliente
- Permite responder à:
 - “Se não houver estoque, quanto tempo o cliente teria de esperar para ter o produto em mãos?”

