

Logística

Trabalho nº4



Ana Sofia Gomes nº66989

José Carlos Marques nº66976

Nuno Lopes nº55224

Escolha do setor de Distribuição – Arte Líquida

Escolhemos o setor da distribuição de bebidas de uma empresa de Vila Nova de Famalicão – ArteLíquida. É um setor com bastante rotatividade de produtos, ou seja, todos os dias são efetuadas vendas em grandes volumes, e em termos de gestão de *stocks* é um importante setor pois lida com bastante mercadoria e tem que visualizar a melhor maneira de a manter em armazém, é imprescindível terem serem produtos em stock. Os produtos existentes são muito diversificados, podendo ser caracterizados com perecíveis e não perecíveis, por exemplo uma caixa com vinho e o oposto uma embalagem com arroz. Por um lado temos produtos frágeis e que necessitam de maior atenção, e por outro lado produtos menos frágeis e que necessitam de um cuidado menor. São produtos na sua globalidade de fácil armazenamento, não necessitando de infraestruturas específicas para a sua manutenção.

Grupo de Produtos por categorias/características:

Vinhos: Vinho verde, vinho alentejano, vinho douro, vinho bairrada, vinho dão, vinho mesa, vinho do porto, entre outros;

Bebidas Espirituais: Vodka, entre outros;

Outras Bebidas: Cervejas, Aguardente, Brand, Cognac, Licores, Champagne, Espumante, Whisky, entre outros;

Bebidas não Alcoólicas: Águas, Compal, Santal, Refrigerantes, Coca-cola, entre outros;

Produtos Alimentares: Arroz, Azeite, Vinagre, Leite, ketchup, entre outros;

Outros produtos: Delta-café, Guloseimas (chocolate, caramelo, pasta gorila, tridente, rebuçados, ...), Papel-Caixa (guardanapos, toalhas, palitos, ...).

Número de encomendas:

Neste tipo de negócios existe uma característica que deve ser avaliada e tida em conta, pois afeta diversos fatores, como o número de encomendas do armazém de distribuição, denominasse por rotatividade de produtos. Esta caracteriza-se como sendo a frequência com que os produtos saem do armazém para o retalhista e do fornecedor para o armazém. Podendo ser alta (se for um produto com uma procura elevada bem como a sua venda – por exemplo produtos como bebidas alcoólicas, como vinho, bebidas espirituais, entre outros), média (se a procura e a venda do produtos forem constantes, ou seja nem muito assíduas nem muito raras, pois apesar de serem produtos essenciais não se utilizam tanto pois já existem produtos substituintes – por exemplo a coca-cola) ou baixa (se for um produto com uma procura fraca e a sua venda também – por exemplo cognac). No entanto, existem produtos que têm uma rotatividade variada, em certas

alturas do ano, por exemplo, o champanhe – mantém uma rotatividade elevada apenas no início nas épocas festivas (Natal e Ano Novo), voltando depois no resto do ano a ter uma rotatividade média (festas esporádicas).

Stock

É necessário fazer uma boa gestão de stocks, para evitar a sobrelocação/excesso de produtos em armazém, o que quando acontece é prejudicial para a empresa pois está a perder dinheiro. Assim, no nosso caso como são produtos vendidos em grandes quantidades, sendo perecíveis e não perecíveis, geralmente, devemos encomendar em paletes e não em unidade ou em caixas. Para sermos mais explícitos 90% do total de encomendas são realizadas em paletes e apenas 10% em caixas. O programa utilizado para gestão de stocks na Arte Líquida é o Primavera. Para produtos com elevada saída o stock é disposto quando atinge os 20% de stock, ou seja, quando atinge essa percentagem é realizada uma nova encomenda. Para produtos com menos saída o stock é deixado até as 10%, de ressalvar que os produtos com maior saída são comprados em maiores quantidades e obtendo maiores descontos e os produtos com menos saída tem um stock inferior.

Para entendermos melhor, produtos como o vinho do douro e alentejano são encomendados em grandes quantidades semanalmente, sendo uma grande percentagem da ocupação do armazém reservado para eles. O stock é ainda armazenada em função da variável data de validade, ou seja, os primeiros produtos a sair tem um prazo inferior aos restantes, os produtos são armazenados em locais diferentes caso tenham maior ou menor variável, na próxima fase explicaremos melhor este procedimento.

Armazém (Espaço Físico)

“Um armazém é um espaço físico em que se depositam matérias-primas, produtos semiacabados ou acabados à espera de serem transferidos ao seguinte ciclo da cadeia de distribuição. Age também como regulador do fluxo de mercadorias entre a disponibilidade (oferta) e a necessidade (procura) de fabricantes, comerciantes e consumidores. Nestas instalações, procede-se à receção da mercadoria (seja ela matéria-prima, produtos semiacabados ou acabados), à sua arrumação, conservação, realização da função *picking* e

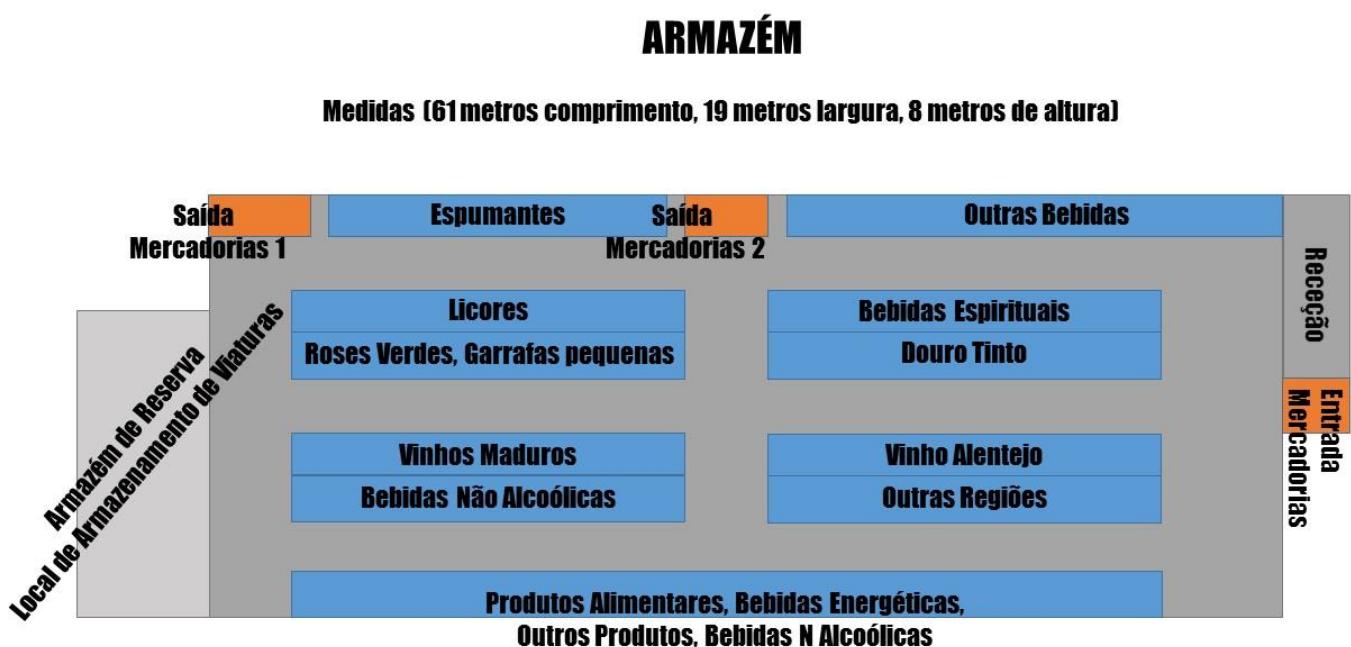
Braga	Porto	Aveiro
Amares	Lousada	Castelo de Paiva
Barcelos	Maia	
Espinho	Paços de Ferreira	
V.N.Famalicão	Paredes	
Guimarães	Penafiel	
Póvoa de Lanhoso	Póvoa de Varzim	
Vila Verde	Santo Tirso	
Vizela	Trofa	
	Vila do Conde	

expedição. Muitas vezes, a paragem é aproveitada para se lhe incorporar valor. Isto pode fazer-se por via de personalização do produto, acabamentos finais, embalamento e rotulagem, entre outras operações”.

Existem diversos tipos de armazéns, no nosso caso trata-se de um armazém de distribuição (podendo considerar-se um grossista de medio porte) – fazem a distribuição em metade da região norte portuguesa como podemos verificar na imagem anteriormente apresentada.

Tendo em conta a dimensão do mercado da empresa, o armazém deve ter dimensões aproximadas com o mercado, neste caso o armazém possui 61m*19*8 (comprimento*largura*altura), este calculo foi efetuado pela empresa tendo em conta a perspetiva futura de vir alargar/aumentar o seu mercado ao longo dos anos, ou seja, neste momento o armazém nunca se encontra lotado, existe margem de manobra para encomendar mais caso seja necessário.

Sistema de Armazenagem:



Este é o esboço do armazém da empresa, dividido em diferentes áreas, tendo em conta as mercadorias vendidas. A mercadoria é armazenada a partir do chão através de uma empilhadora (fotografia em apêndice). Cada seção azul contem 4 andares, ou seja em cada um deles existem 4 divisões, os produtos que ficam no topo são os que têm maior data de validade. Primeiro carregam-se os produtos que estão junto ao chão. Em termos de organização, uma vez que os produtos vêm em paletes, proporciona uma estrutura e uma visão mais organizada e ampla. De ressalvar o facto de nenhum produto ter que estar em condições específicas, todos os produtos encontram-se à mesma temperatura ambiente, incluindo os bens alimentares. O armazém encontra-se organizado de uma forma simplista que permita entradas e saídas de mercadorias de

uma forma rápida e acessível, verificamos que as saídas laterais permitem carregar dois camiões ao mesmo tempo, o espaço para passar o empilhador é bastante largo. Os produtos como o vinho douro e alentejano encontram-se junto a entrada mercadorias para obter mais liberdade de carga, são os produtos com maior rotatividade e na qual se compram em cargas grandes e frequentes. Em anexo encontram-se fotografias do armazém por forma a entender-se melhor o sistema de organização.

Conclusão

A organização /gestão do armazém requer um controlo, planeamento, estratégia e organização em grande dimensão. Ao longo do desenvolvimento deste trabalho apercebemo-nos que existem inúmeras variáveis que devemos ter em conta na gestão de stocks e organização da mesma, aspetos como a temperatura ambiente, portas de entrada e saída de mercadorias, aonde colocar determinado produto no armazém, que meios utilizar, viaturas e maquinaria, até a dimensão do armazém, entre outros. Na nossa perspetiva conseguimos analisar de uma forma eficaz o armazém da empresa Arte Líquida incluindo todos os processos necessários para a sua eficácia. O trabalho foi importante para a nossa aprendizagem dentro desta matéria.

Apêndices

