



Etiquetas eletrônicas de prateleira, desenvolvidas pela Pricer e comercializadas pela Seal, agilizam a precificação

Agilidade SÓB MEDIDA

Equipamentos e aplicativos de ponta permitem cada vez mais rapidez na tomada de decisões e eficiência no atendimento, mas devem atender às necessidades de cada empresa

POR MIRIAM NOVAES

Lançar mão da tecnologia disponível no mercado para gerir bem o negócio é aspiração de toda empresa que deseja ser competitiva. Afinal, os mais modernos equipamentos e aplicativos estão aí para permitir eficiência no atendimento e também na tomada de decisões, proporcionando informações exatas com rapidez. No entanto, é preciso escolher os que mais se adaptam a cada empresa para não desperdiçar investimentos.

Para reforçar essa ideia, o superintendente da Associação ECR Brasil, Cláudio Czapski, ressalta que em primeiro lugar é preciso saber de que tipo de informações gerenciais a empresa necessita, e isso depende do porte principalmente. "Equipamentos e aplicativos devem ser compatíveis com as necessidades; não adianta ter um superprograma se não sei para que serve e como se usa."

Para ele, existe um mito de que a automatização resolve todos os problemas de gestão. “A tecnologia é meio, não fim, e se deve questionar que tipo de recurso é preciso e para quais áreas, porque ela tem vida muito curta e é onerosa. Deve-se procurar comprar o melhor, sem ter demais nem de menos.”

O diretor de Marketing e Vendas da Seal Sistemas, Wagner Bernardes, concorda com Czapski. Para ele, o supermercadista deve escolher o momento certo para esse investimento, e todos os processos da empresa devem ser revisitados para saber que dimensão os equipamentos e aplicativos devem ter. “Hoje, existem soluções certas para todos os tamanhos. Se o supermercado pretende crescer, deve investir em um projeto que permita trocar só uma pequena parte, e não tudo, quando for necessário. As margens são muito reduzidas e por isso não se pode desperdiçar”, afirma.

PESSOAL ESPECIALIZADO –

Czapski aponta, ainda, outro problema comum: muitas vezes se compra aplicativos de ponta, mas não há pessoal apto a usar a tecnologia. No Supermercados San Michel, rede com quatro lojas e um

centro de distribuição em Poços de Caldas (MG), o diretor de Logística e Operações, Rodrigo Parreira, reforça a exigência de um profissional especializado em Tecnologia da Informação (TI) que seja ligado à alta gerência da empresa, pois trata de assuntos que exigem rapidez de decisões.

Para Parreira, o tino comercial do varejista associado a uma TI que dê suporte à sua estratégia é o caminho certo para o sucesso. “Acabou o ‘eu acho que vende ou não vende’; com a tecnologia, a precisão é muito grande.” Ele cita como exemplo a ação que vai fazer na Páscoa. Para isso, pega o relatório de anos anteriores para saber o que vendeu mais, quais os produtos associados que deve colocar à venda, entre outros dados.

O diretor do San Michel chama a atenção para o fato de que o hardware deve fazer o casamento perfeito com o software. “Balanças, impressoras térmicas, desktop e servidor de qualidade, máquinas

em que se possa confiar – tudo deve ser bem planejado”, diz.

O San Michel iniciou seu processo de automatização há aproximadamente 20 anos e conta com os serviços da Bematech, por exemplo, entre outras empresas, para se tornar competitivo.

EFICIÊNCIA – Além de apoiar a decisão correta, a tecnologia deve proporcionar agilidade ao varejo. Segundo Bernardes, da Seal, os supermercadistas têm percebido, até por conta da redução de custo dos recursos tecnológicos, que num mesmo dispositivo podem inserir diversas aplicações. Ele cita como exemplo redes sem fio para as lojas e a possibilidade de outros usos para o coletor de dados: quando não está sendo usado para inventário, pode fazer auditoria de gôndolas ou “papa-fila”, aplicação em que os produtos são registrados e o cliente, ao passar pelo check-out, não precisa tirar suas compras do carrinho, ganhando tempo. “O coletor de dados só era usado na retaguarda e agora foi para o chão de loja, ou seja, foi adquirido para um uso específico, mas acabou incorporando novas aplicações”, constata Bernardes.

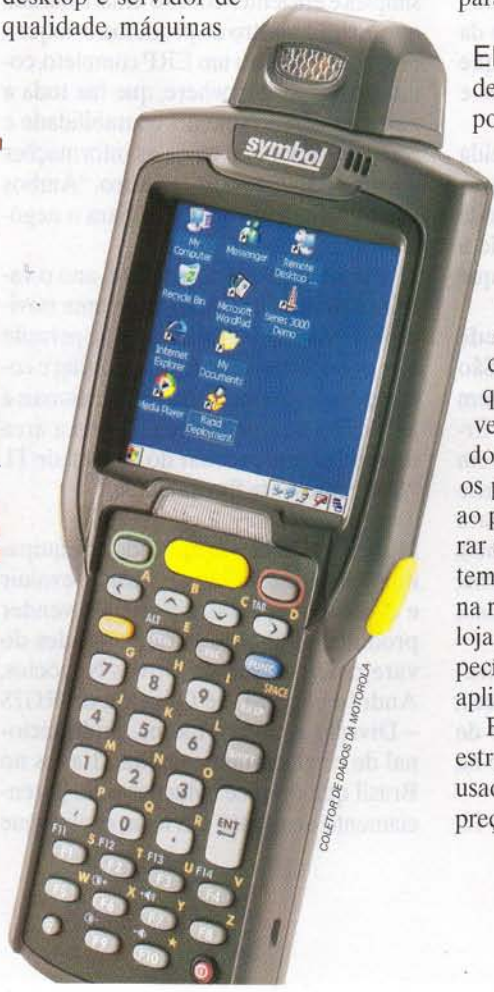
Ele afirma ainda que a mesma infraestrutura sem fio, com antenas na loja, é usada no check-out ou no verificador de preços sem fio. “Essa versatilidade está de



AFRÍDIO/UNIV



Segurança e informação para todos os tamanhos de supermercados



COLETOR DE DADOS DA MOTOROLA

acordo com o grande objetivo do varejo, que é otimizar investimentos”, garante.

Existem soluções de software e hardware para todos os portes de empresa, destaca Bernardes. Todas podem se beneficiar da coleta de dados de forma rápida, usando sistemas sem fio, por exemplo. “Um dos nossos clientes, uma rede supermercadista carioca, demorava dez dias para fazer o inventário; hoje, gasta oito horas e usa um terço do pessoal. Sabemos o que está faltando, o que perdeu, a validade, e aí evita perdas.”

ESTILO PRÓPRIO – Rede de quatro lojas localizadas em São José dos Campos, Cruzeiro e Jacareí, todas no interior paulista, o Villarreal Supermercados desenvolveu na própria empresa um software sob medida a partir das suas necessidades, em vez de usar o que já existe pronto no mercado. O diretor comercial, Flávio Almeida, diz que a experiência deu certo. “Está tudo 100% integrado: as áreas comercial, operacional, financeira e fiscal e até a frente de caixa, tudo desenvolvido por nós.” Ele afirma ainda que tudo ficou com o estilo de gestão próprio da empresa, pois contém os controles que julga importantes quanto aos custos e resultados.

Outra vantagem citada por Almeida é que esse aplicativo atende a todas as divisões. “Às vezes, um software atende a equipe externa, mas já não atende à loja, e isso foi resolvido aqui com o que desenvolvemos.”

No Barbosa Supermercados, rede de dez lojas localizadas na Grande São Paulo (quatro em Guarulhos, duas em Osasco, outras em Barueri, Jandira e Ermelino Matarazzo e, a mais recente, em Pirituba), é utilizado um ERP (Enterprise Resource Planning, sigla em inglês para Planejamento de Recursos Empresariais), desenvolvido com linguagem moderna, totalmente funcional via web, como relata o diretor Nelson Barbosa.

Segundo ele, esse software tem trazido vários benefícios para a empresa, principalmente no acompanhamento de atividades em tempo real, auxiliando na tomada de decisões.

Em parceria com o gerente de TI,

GANHOS COM A TECNOLOGIA ADEQUADA

- alta performance
- rapidez nas decisões
- maior competitividade
- prevenção de perdas
- visibilidade no mercado

Barbosa é o responsável pela escolha e implantação dessa opção, que acredita ser a mais adequada para a gestão dos negócios. “Buscamos estar sempre atualizados, investindo em novas tecnologias”, conclui.

A gerente de Marketing de Produto, Thaís Oliveira, da Bematech, que está há 18 anos no mercado com soluções que incluem hardware, software, capacitação e serviços, afirma que os supermercados podem contar hoje com soluções bastante simples e eficientes como o SmartMarket, que inclui cadastro de produtos, estoques, preços e custos, ou um ERP completo, como o Gemco-Anywhere, que faz toda a parte de gerenciamento, contabilidade e fluxo de serviços e envia as informações direto da loja para o cadastro. “Ambos permitem grande agilidade para o negócio”, analisa Thaís.

Ela adianta que ainda neste ano o varejista terá à disposição mais uma novidade, o Motor de Promoção, que permite que os departamentos de marketing e comercial criem campanhas promocionais e as enviem automaticamente para a área de vendas, sem precisar do pessoal de TI. “Isso representa flexibilidade.”

NOVIDADES – O mercado de equipamentos e aplicativos não para de evoluir e diversas empresas passaram a vender produtos alinhados às necessidades do varejo. O gerente de Novos Negócios, André Felipe M. de Oliveira, da RGIS – Divisão América Latina, multinacional de origem americana há 11 anos no Brasil que oferece soluções para gerenciamento do espaço das lojas, explica que

há soluções para o depósito e a frente de caixa, mas existe uma lacuna no meio da loja. “O trabalho é muito manual. Há repositores, mas quem faz o gerenciamento para ver se há quebra?”, questiona.

Hoje, os varejistas precisam conhecer os pontos de maior fluxo de pessoas, por exemplo, e um planograma mostra esses locais. A RGIS desenvolveu o R-Map com essa finalidade, permitindo um inventário da loja para saber exatamente onde está cada produto e a análise dos dados. “O R-Map exporta relatórios, como a venda de tal item por metro quadrado em certo período, por exemplo, e a partir da reprodução da loja no software são extraídos vários níveis de informação”, resume.

Feito o mapeamento, a empresa cria um endereçamento que vai ser colocado nas gôndolas, que o cliente não vê, mas é identificável. “Ligamos o inventário com a planta por meio do endereçamento fixo, o que permite saber quem ‘mora’ naquele endereço: suco, sabonete, etc., e temos todas as análises necessárias sobre quais produtos vendem mais, onde tem

FOTOS: ARQUIVO



Sambugaro, da Gateway: fornecedor deve oferecer soluções sob medida

mais quebra, por exemplo; pode-se comparar resultados de várias lojas." Oliveira ressalta que cabe ao supermercadista transformar essas informações em ações práticas para otimizar as vendas.

CONTRA PERDAS – As fraudes e perdas nas lojas são uma grande preocupação do varejo. E não é para menos: as pesquisas do setor apontam que a margem de lucro, em 2008, ficou em torno de 1,5% a 1,8%, enquanto as perdas sobre o faturamento atingiram 2,15%. Uma das saídas é prevenir as perdas com investimentos em equipamentos eletrônicos, procurando a melhor solução técnica ao menor custo-benefício.

Para o diretor de Marketing, Luiz Fernando Samburgaro, da Gateway Security, que integra o grupo sueco Gunnebo AB, isso é possível quando o supermercadista procura um fornecedor que ofereça qualidade e soluções de acordo com suas necessidades e condição financeira. "Antenas para check-outs, etiquetas rígidas e circuito fechado de TV são desenvolvidos pela Gateway sob medida para as redes varejistas."

Além disso, há o conceito de design compatível com o ambiente, para a loja ficar sempre atualizada e bonita. Ainda com o objetivo de diminuir fraudes, a empresa lançou o Gatecash, uma câmera que registra todo o movimento do check-out e tem alto-falante que interage com o operador de caixa. "Em qualquer lugar do mundo, os índices de perdas são muito parecidos. Os roubos são inevitáveis. Diante dos índices de perdas, qualquer ponto porcentual que o lojista consiga reduzir entra diretamente como lucro adicional", conclui.

NOTA ELETRÔNICA – Até 2010, empresas de todos os setores terão de emitir nota fiscal eletrônica, e uma preocupação é a integração com o ERP. Segundo o diretor da Armada Info, Leandro Melchiori, sem um programa compatível



Bernardes, da Seal: revisão de processos para saber a dimensão que equipamentos e aplicativos devem ter

com o sistema de integração de negócios, será necessário desenvolver um sistema para enviar as notas à Secretaria da Fazenda (Sefaz).


Diante dessa necessidade, a paranaense DB1 desenvolveu um programa, comercializado pela Armada Info, que promete tornar mais ágeis todos os processos de emissão de notas fiscais eletrônicas com assinatura digital. "O EDIG é indicado para empresas de médio ou grande porte com grande fluxo de emissão de notas efetuarem a transmissão, assinatura digital, impressão e armazenamento de documento virtual", esclarece.

Melchiori acrescenta que o supermercadista poderá ter mais de um computador atuando em paralelo no envio de notas, para maior agilidade e segurança no caso de falha de hardware. "Além disso, a interface é simples, o programa pode ser usado após o treinamento básico dado na instalação." ▽

FONTES DESTA MATÉRIA

Armada Info: (11) 3464-0088
Barbosa Supermercados: (11) 2404-7800
Bematech: (11) 5033-4700
ECR Brasil: (11) 3034-4012
Gateway: (11) 3732-6616
RGIS: (11) 4152-1817
Seal Sistemas: (11) 2134-3814
Supermercados San Michel: (35) 3729-1515
Villarreal Supermercados: (12) 3906-2000

revista@supervarejo.com.br

TODO MUNDO QUER.*
VOCÊ TAMBÉM VAI QUERER. 

SAIBA MAIS NAS PÁGINAS 41 E 43 - 61, 63 E 65