

Itautec

ANEXOS

Itautec

A - VANTAGENS DE AUTOMATIZAR AS OPERAÇÕES DO COMÉRCIO

VANTAGENS DE AUTOMATIZAR AS OPERAÇÕES DO COMÉRCIO

- . Controle mais efetivo de todas as operações do comércio, compra, venda, estoques, preços, crédito, etc., através de informações mais rápidas e detalhadas em relatórios operacionais e gerenciais extremamente precisos e confiáveis.
- . Possibilidades de trabalhar com estoques menores e maior rotatividade, diminuindo a obsolescência das mercadorias.
- . Detectar eventuais extravios de mercadorias causados por perdas, erros de digitação, troca de etiquetas, etc., sendo possível diminuir custos de fiscalizações extras.
- . Reduzir custos de remarcação de produtos.
- . Aumento de produtividade do check-out e consequente diminuição das filas nas lojas. Aumento do moral do pessoal dos caixas.
- . Relatórios de movimentação diária das lojas.

Itautec

- . Atualização automática dos dados de contabilidade, baixa nos estoques, etc.
- . Possibilidades de trabalhar com um volume muito grande de negócios (diversidade e quantidade de produtos) sem problemas de controle.
- . Emissão automática de cupons e notas fiscais com descrições das mercadorias.
- . Controles de operações de crédito como consultas a listas negras, saldos bancários, etc., além de possibilitar a administração de cartões de crédito. Redução de dívidas irrecuperáveis.
- . Emissão de pedidos de compra com maior regularidade, podendo até efetuar testes de mercado no lançamento de novos produtos, sem pesquisa prévia.
- . Melhoria na folha de pagamento e na captação de dados de comissão de vendas.
- . Capacidade de melhor administrar as estações e períodos de picos de vendas.
- . Melhoria na imagem das lojas.

Itautec

- Possibilitar maior eficiência na atualização de preços e na realização de descontos, liquidações, etc.
- Transmissão On-line de todas as transações para bancos de dados em minicomputadores ou computador central (host).
- Impressão de mensagens promocionais em cupons de vendas.
- Melhoria no controle de estoque dos depósitos, possibilitando reposição automática de estoques nas lojas.

ECONOMIAS OPERACIONAIS "HARD SAVINGS"

- 1) Aprimoramento no controle e administração de preços
- 2) Redução de perdas por erro digitação
- 3) Aumento de produtividade dos caixas
- 4) Controle de estoque nas lojas
- 5) Eliminar marcação de preços
- 6) Reposição automática de estoque nas lojas

• Estudos de Associações e Consultorias em Diversas Lojas
Revelam Índices de Economia:

• Produtividade do caixa	- 0,3%
• Erros de digitação	- 0,2%
• Fraudes de digitação	- 0,8%
• Economias loja/administração	- 0,1%
Total	- 1,4%

• Sobre vendas de 160 mil dolares semanais na Ralphs Grocery Company

• Custo Operacional de Marcação de Preço Reduzido em 15%
pelo Dick's.

ECONOMIAS GERENCIAIS "SOFT SAVINGS"

- 1) Política de sortimento de produtos
- 2) Avaliação de atividades promocionais
- 3) Administrar espaços nas prateleiras
- 4) Avaliação de novos produtos
- 5) Controle de falta e excesso de estoque

Economia de tempo e espaço com maior velocidade de atendimento - 30%

Loja 1.000 m²

Caixas 100 m²

Área de

Vendas 900 m²

Loja 1.000 m²

Caixas 70 m²

Área de

Vendas 930 m²

C -- ERROS MAIS COMUNS QUE OS COMERCIANTES SENTIRAM TER COMETIDO
EM RELAÇÃO A SISTEMAS POS.

FONTE: NRMA

WHAT ARE THE MOST COMMON MISTAKES THAT RETAILERS FEEL THEY HAVE MADE IN RELATION TO POS?

Very few retailers blamed the POS vendors for past mistakes. Listed below are the mistakes most commonly cited by the responding companies.

PROCRASTINATED:

"Should have converted sooner"

"We haven't moved fast enough"

ACTED IN HASTE:

"Installed POS too early and lost time in the development of Purchase Order Management."

DID NOT DO TECHNICAL HOMEWORK:

"Our major mistakes all centered around communications, primarily response time. For a period of seven months our credit service suffered."

"Did not invest in enough up-front research and development."

DID NOT DO SUFFICIENT PLANNING:

"Did not anticipate maintenance cost levels"

"Underestimated the degree of personnel training required"

"Underestimated the power wiring costs"

DID NOT USE CHECK DIGIT VERIFICATION ON SKU (several retailers noted this)

MADE WRONG POS SELECTION:

"We chose a vendor that did not have trained, experienced servicemen and that subsequently went out of business."

"The biggest mistake was in dealing with a vendor without determining if a later model POS terminal was in the planning stage. As a result, we have two types of terminals, with the later model a far superior model."

"The biggest mistake to date has been our delay in testing interactive terminals. The next generation terminals will all be interactive and we have not gained adequate experience in this area."

DID NOT PLAN POS IN THE FRAMEWORK OF THE TOTAL SYSTEMS PLAN:

"POS went in easy. It was the associated systems including credit, merchandise information and purchase order management that we severely underestimated the time required to complete."

"Underestimated the cost of systems work and processing time involved in down-stream applications such as automated unit control."

EXPECTED TOO MUCH FROM THE POS VENDOR:

"We believed that (The POS Vendor) could develop the software we needed. We believed that they could also maintain their equipment in cities where they did not have service centers."

Itautec

D - TABELA COM UM SUMARIO DAS CARACTERÍSTICAS DE DIFERENTES ARTI-
GOS E OS PROBLEMAS EM CONTROLA-LOS

E - GRÁFICOS E FIGURAS DO ESTUDO:

POINT OF SALE MANAGEMENT SYS-

TEMS - A STRATEGIC ANALYSIS -

1983/1987 - BY VENTURE DEVE-

LOPMENT CORPORATION

LISTA DAS FIGURAS

TÍTULO	NÚMERO
. Posse de equipamentos de automação comercial pelos restaurantes, varejo e mercearias de acordo com diferentes faturamentos anuais.	VII - 1
. Base instalada em porcentagem dos fornecedores de Sistemas POS.	VII - 2
. Base instalada em porcentagem dos fornecedores de Sistemas POS nos segmentos restaurantes, mercearias, varejo e hotéis.	VII - 3
. Posição dos responsáveis pela aquisição de Sistemas POS em Empresas com diferentes faturamentos anuais.	VII - 5
. Porcentagem dos métodos de se obter Sistemas POS citados pelos proprietários.	VII - 6
. Porcentagem dos proprietários de Sistemas POS usando diferentes canais de compra	VII - 7

- . Tempo de espera para uma decisão de compra de POS. VII - 8
- . Lista das 8 principais influencias na decisão de compra de mercearias. VII - 10
- . Lista das 8 principais influencias na decisão de compra do varejo. VII - 11
- . Lista da importância de 9 tipos de informações para compradores de Sistemas POS para mercearias. VII - 13
- . Lista da importância de 9 tipos de informações para compradores de Sistemas POS para o varejo. VII - 14
- . Uso de diferentes contratos de manutenção. VII - 15
- . Porcentagem de proprietários de Sistemas POS de acordo com a forma de aquisição de suprimentos. VII - 16
- . Diferentes métodos de se obter software para Sistemas POS. VII - 22

- . Posição em Empresas que não possuem POS de quem toma a decisão de compra para Sistemas POS. VII - 31
- . Margem bruta obtida por revendedores de Sistemas POS. IX - 5
- . Número de visitas de venda antes da decisão do cliente em comprar um Sistema POS. IX - 6
- . Diferentes desafios que serão enfrentados nos próximos 5 anos do ponto de vista dos fornecedores de Sistemas POS. X - 1
- . Mudanças esperadas na tecnologia dos Sistemas POS de acordo com os fabricantes. X - 2
- . Previsão dos fabricantes da tendência dos preços de equipamentos (hardware) para os próximos 5 anos. X - 3

- . Previsão dos fabricantes da tendência dos preços de software para os próximos 5 anos. X - 4
- . Expectativa dos fabricantes em relação ao futuro da distribuição dos sistemas de POS. X - 5
- . Estratégia de segmentação de mercado dos fabricantes. X - 6

FIGURE VII-1

OWNERSHIP OF RETAIL AUTOMATION EQUIPMENT BY RESTAURANT, RETAIL,
AND GROCERY OUTLETS WITH DIFFERENT ANNUAL REVENUE

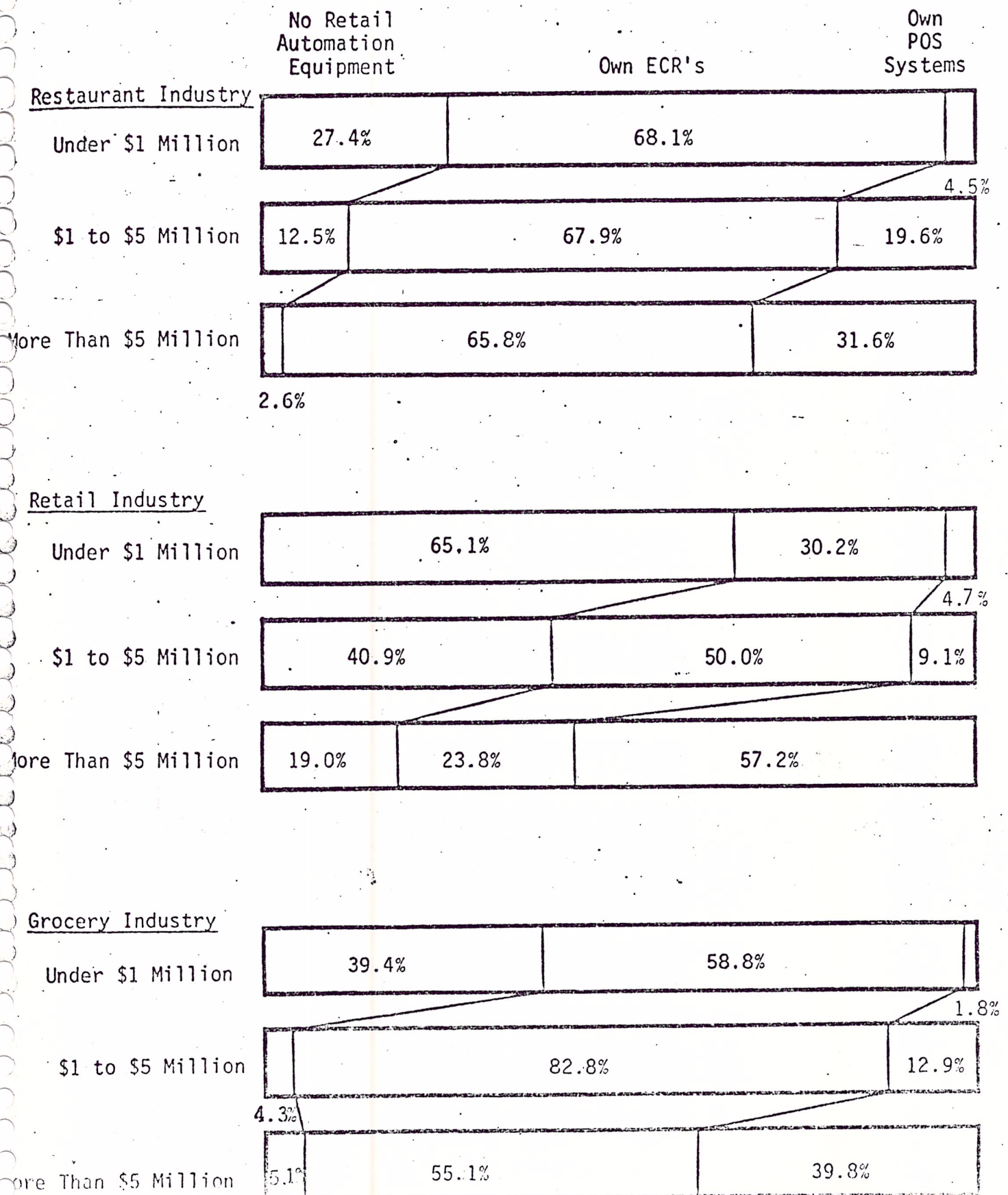


FIGURE VII-2

PERCENTAGE OF THE INSTALLED BASE OF
POS SYSTEMS BY INDUSTRY PARTICIPANT

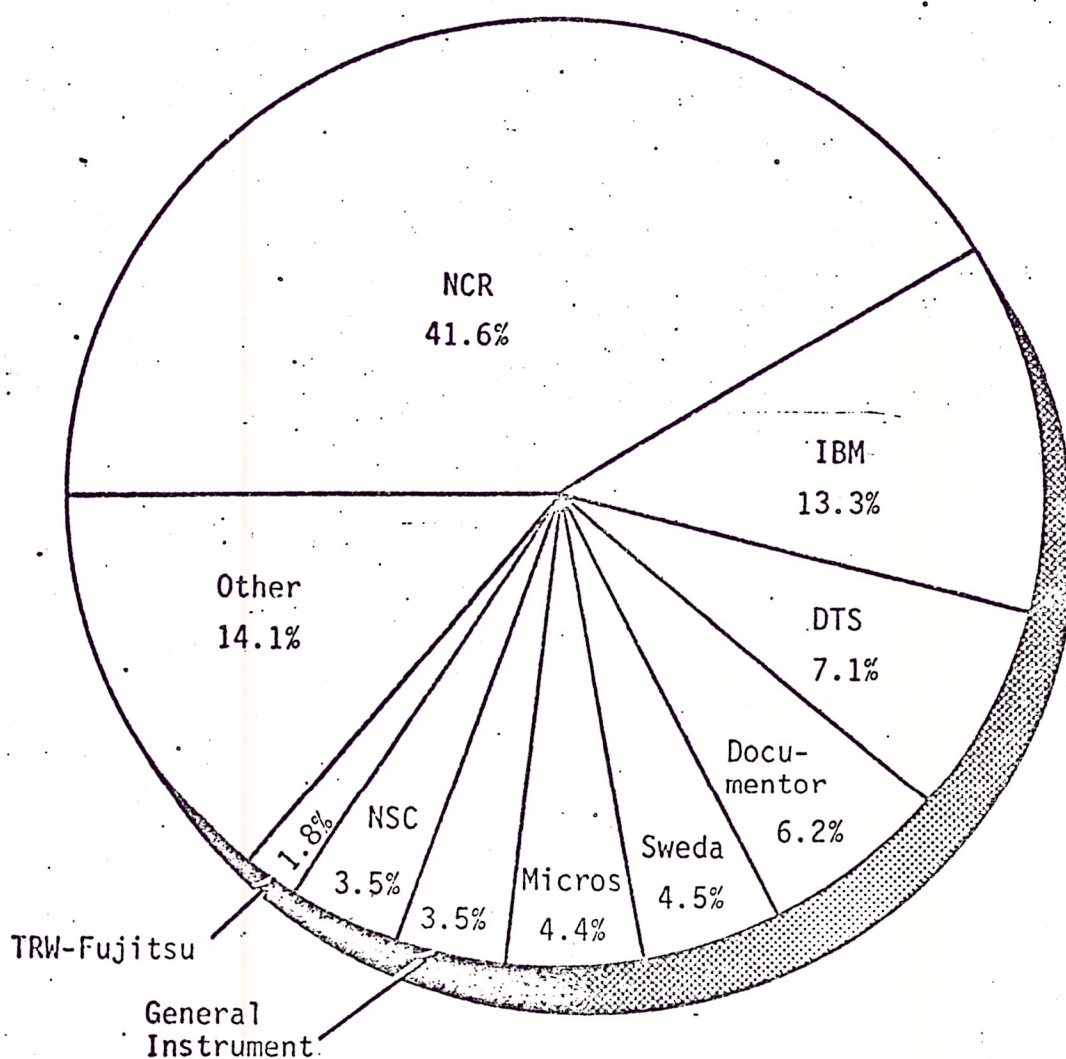


FIGURE VII-3

PERCENTAGE OF INSTALLED BASE OF POS SYSTEMS
BY INDUSTRY PARTICIPANT

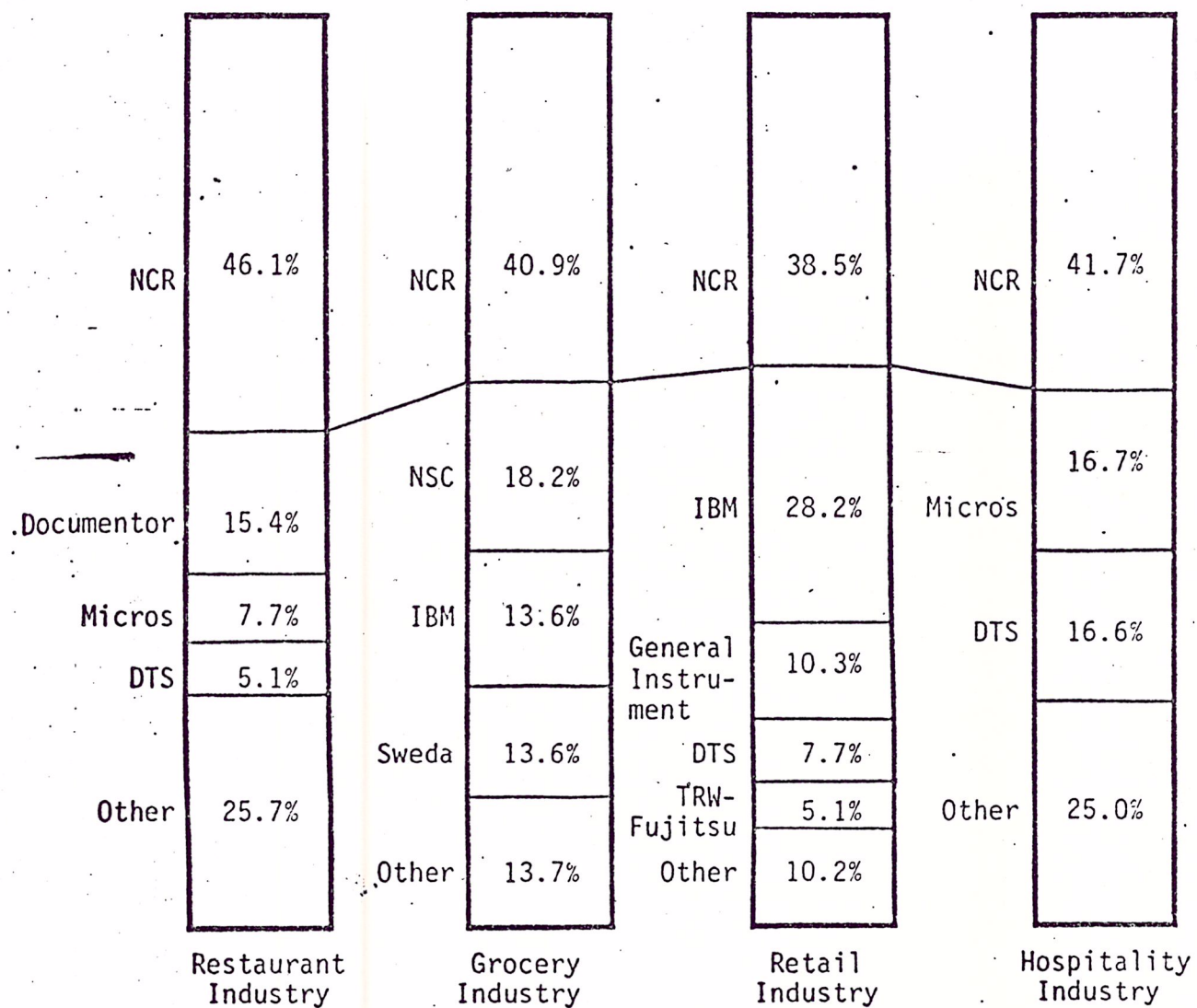


FIGURE VII-5

POSITION RESPONSIBLE FOR PURCHASING POS SYSTEMS
IN COMPANIES WITH DIFFERENT ANNUAL REVENUES
(Percent of POS System Owners)

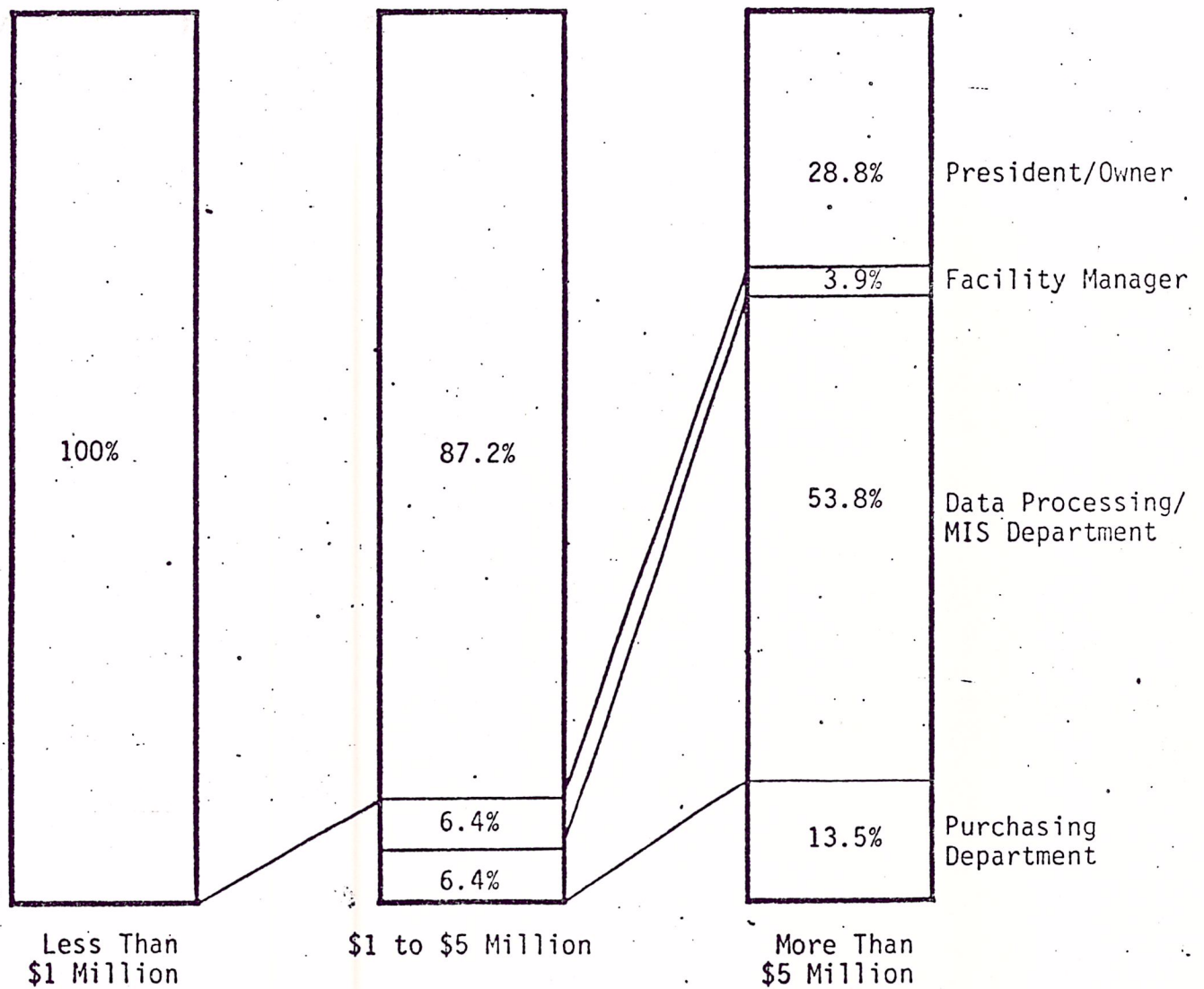


FIGURE VII-6

PERCENTAGE OF OWNERS CITING METHOD
OF OBTAINING POS SYSTEMS

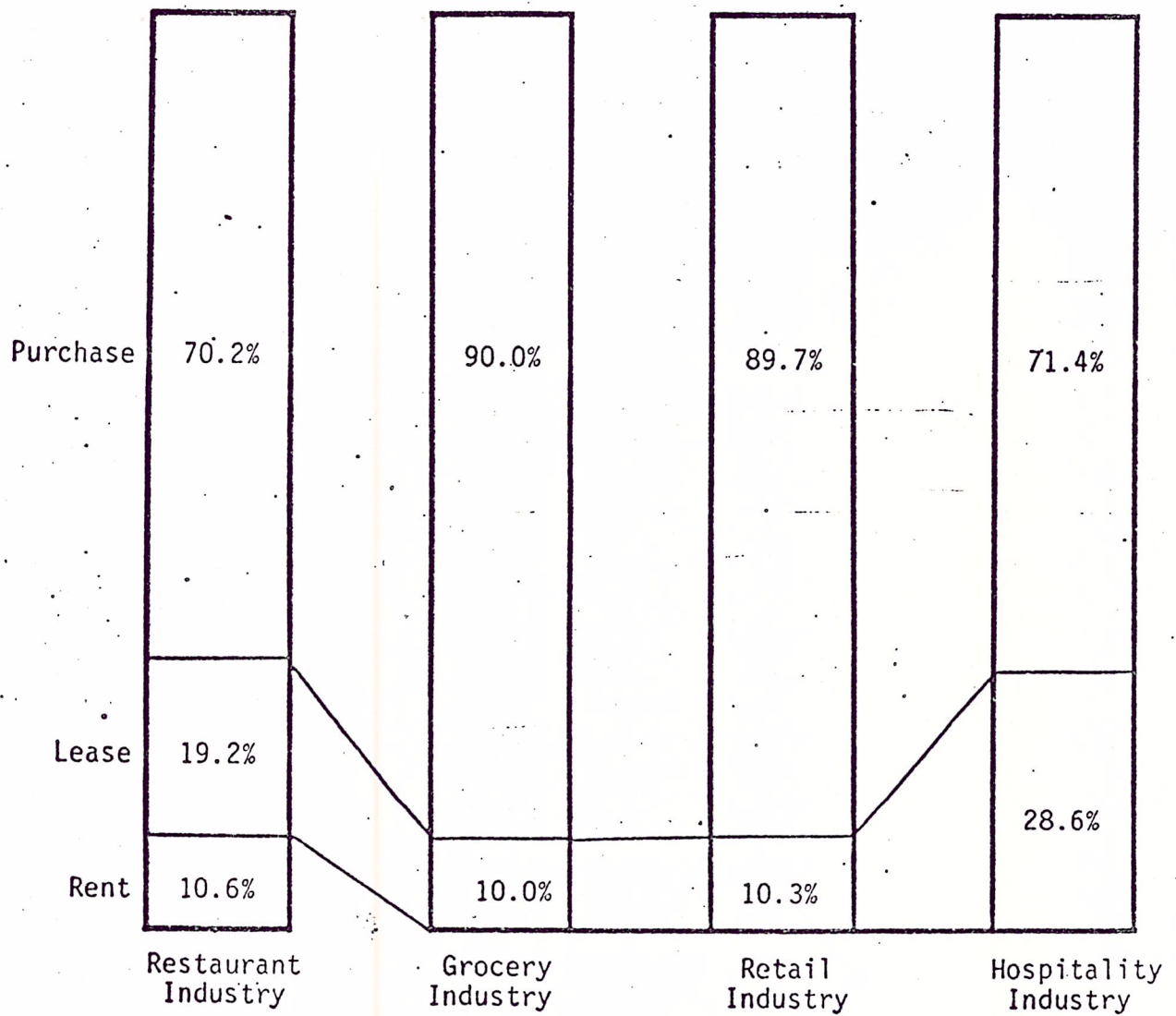


FIGURE VII-7

SOURCE OF POS SYSTEMS
(Percentage of POS System Owners
Using Different Purchase Channels)

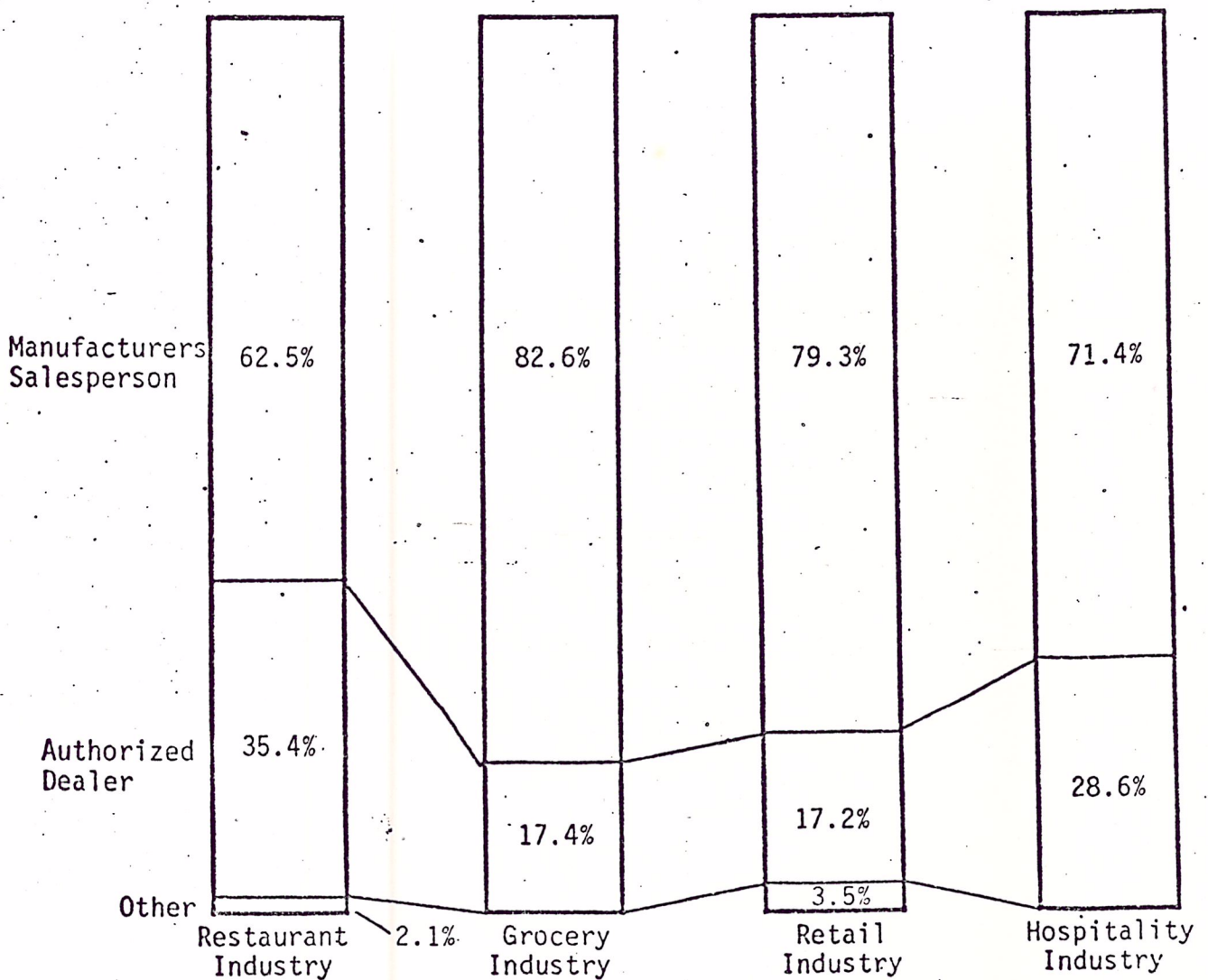


FIGURE VII-8

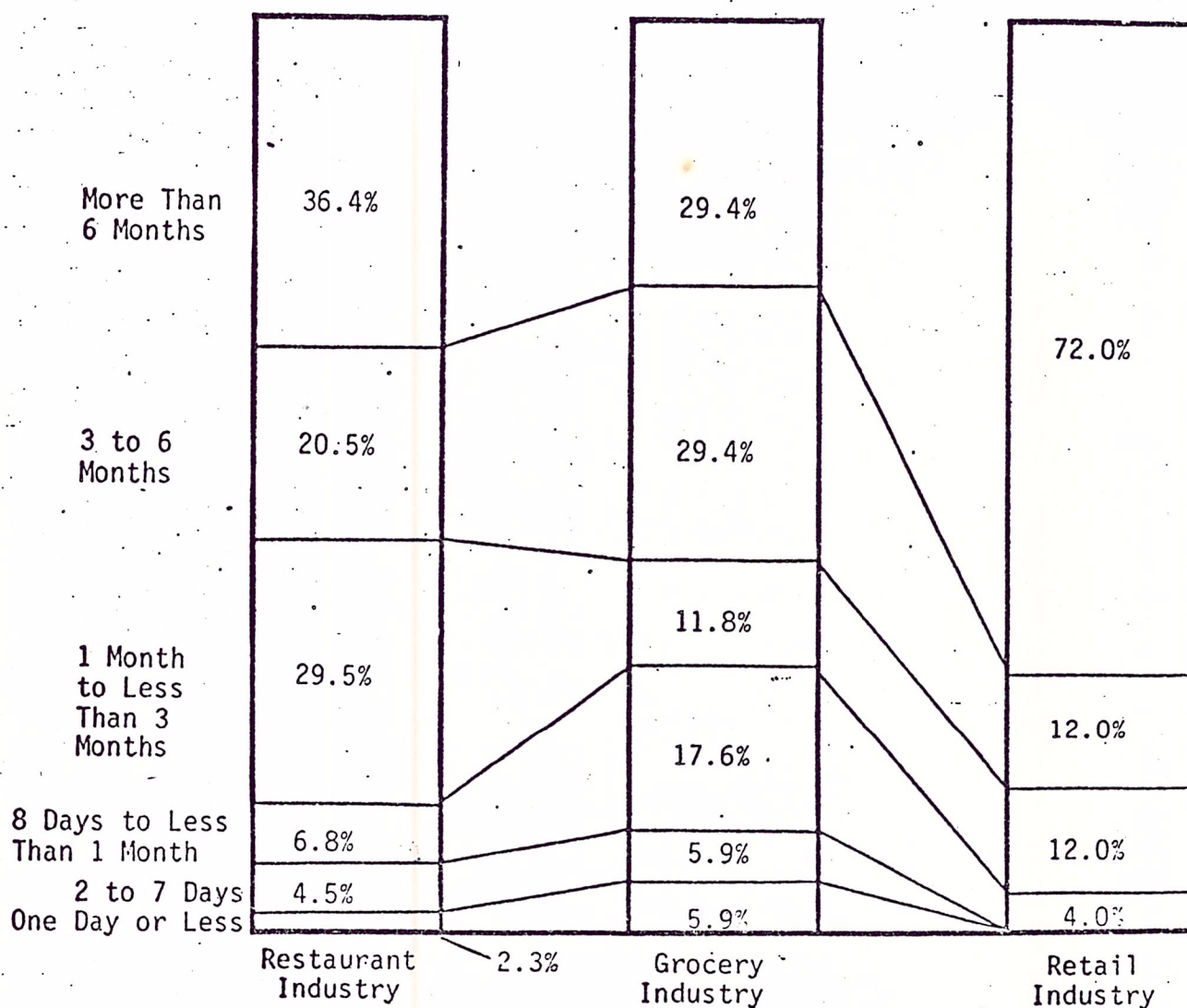
TIME FRAME FOR POS PURCHASE DECISION
(Percent of Owners)

FIGURE VII-10

GROCERY OWNER RANKING OF EIGHT PURCHASE DECISION INFLUENCES

(Average Score on 1-8 Scale of Importance
8=Most Important, 1=Least Important)

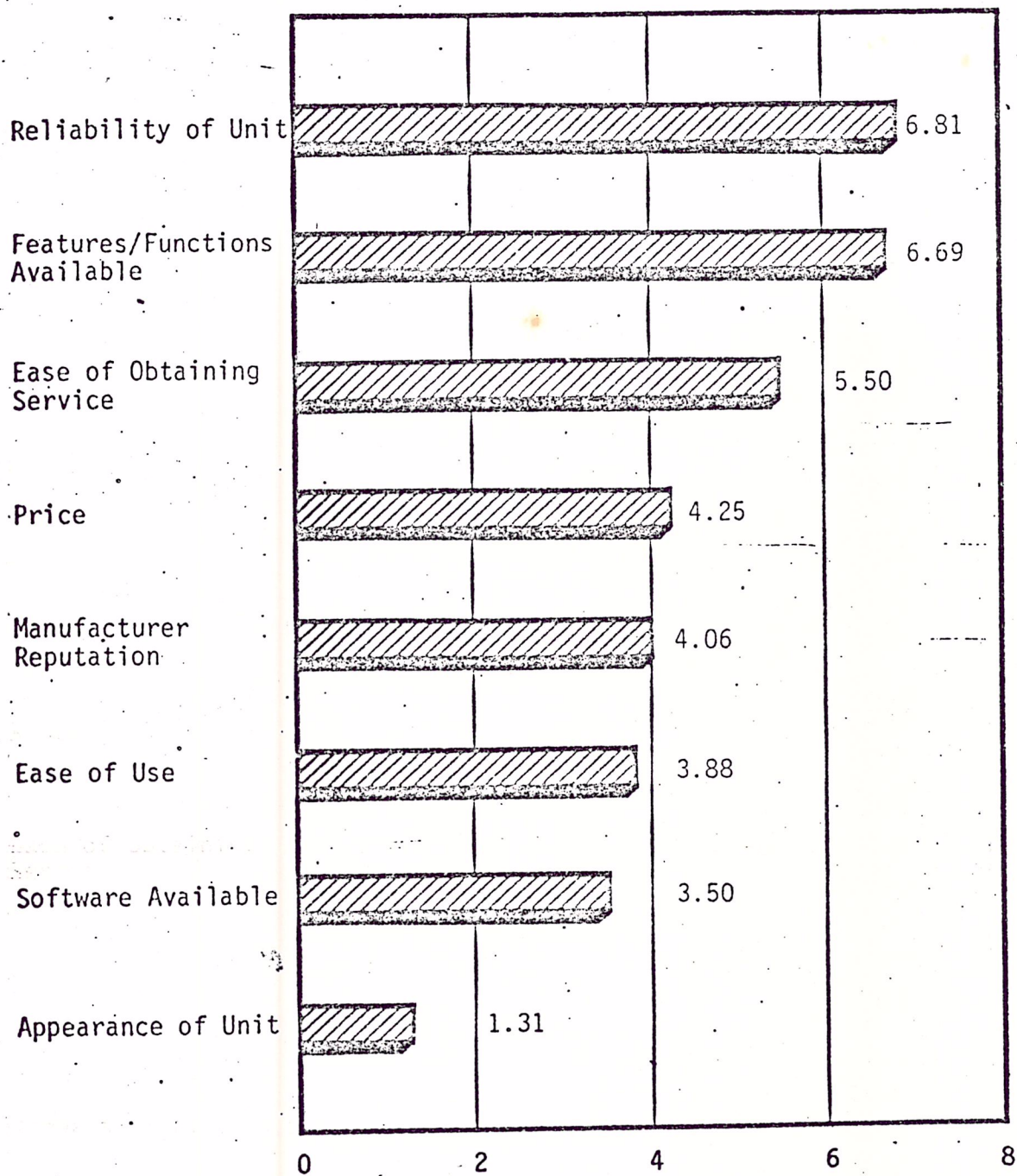


FIGURE VII-11

RETAIL OWNER RANKING OF EIGHT PURCHASE DECISION INFLUENCES

(Average Score on 1-8 Scale of Importance
8=Most Important, 1=Least Important)

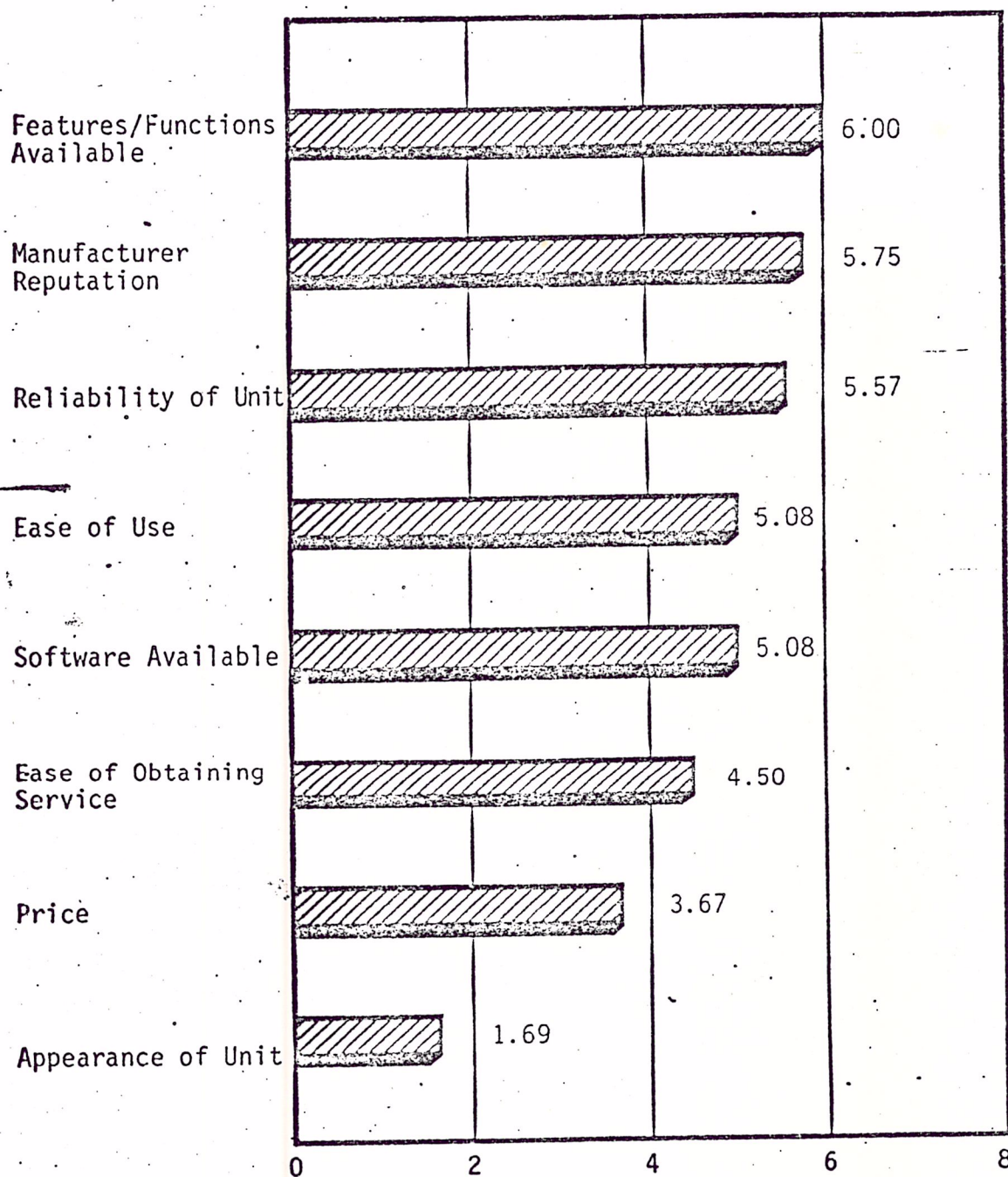


FIGURE VII-13

RANKING OF NINE SOURCES OF PURCHASE INFORMATION FOR GROCERY POS SYSTEMS

(Average Score on 1-9 Scale of Importance
9=Most Important, 1=Least Important)

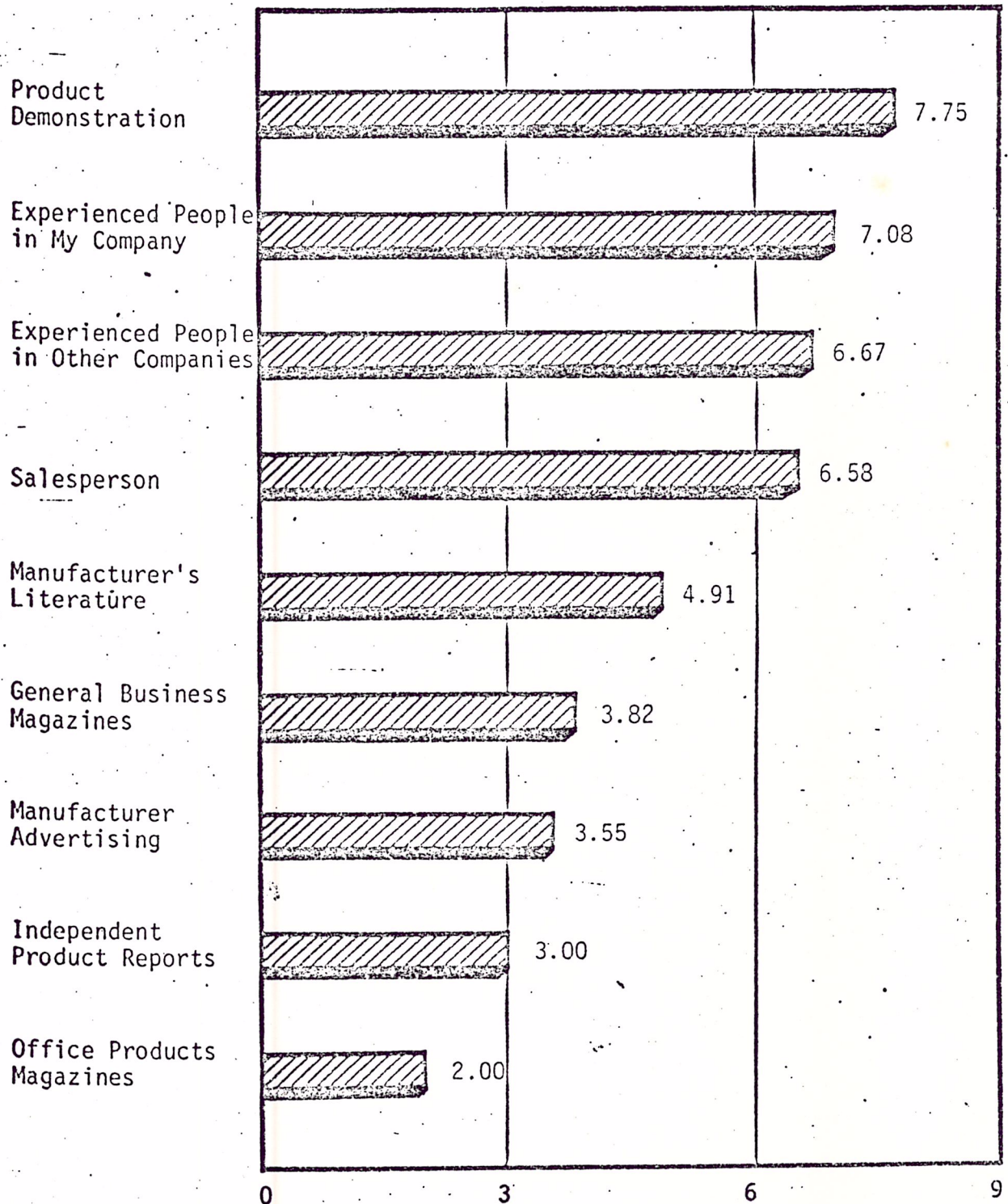


FIGURE VII-14

OWNER RANKING OF NINE SOURCES OF PURCHASE INFORMATION FOR RETAIL POS SYSTEMS

(Average Score on 1-9 Scale of Importance
9=Most Important, 1=Least Important)

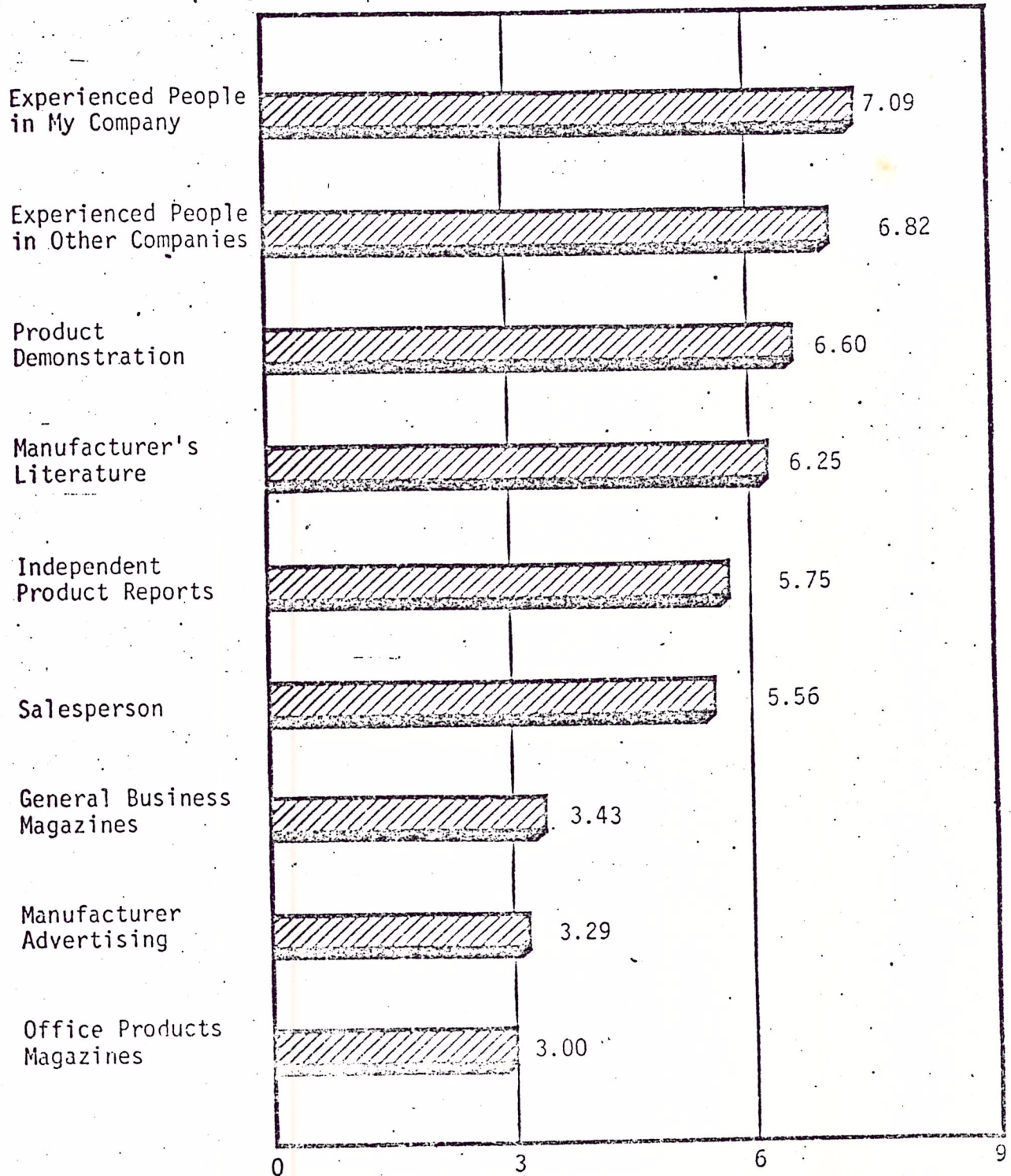


FIGURE VII-15

USE OF DIFFERENT MAINTENANCE ARRANGEMENTS
(Percentage of POS Systems)

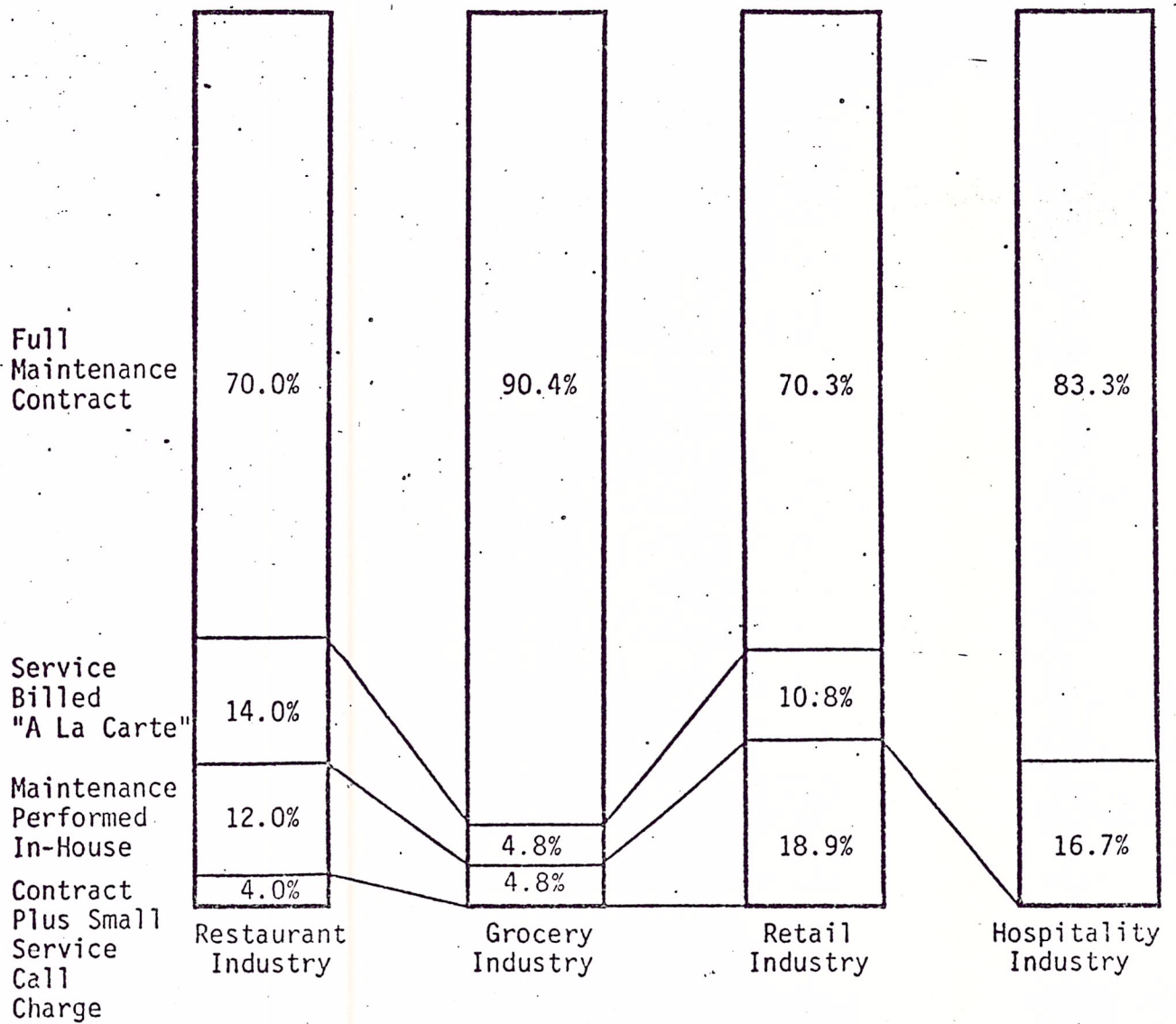
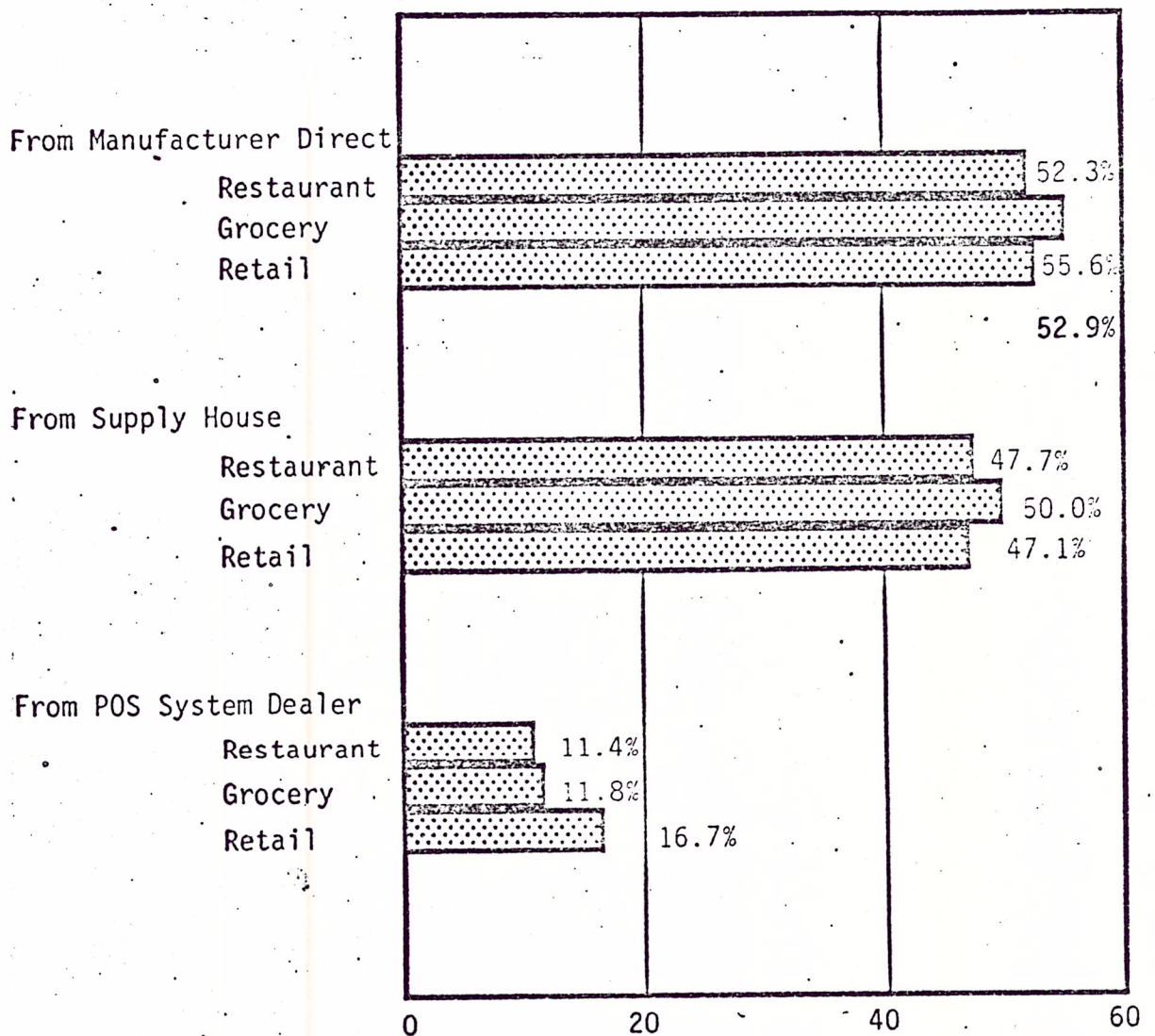


FIGURE VII-16

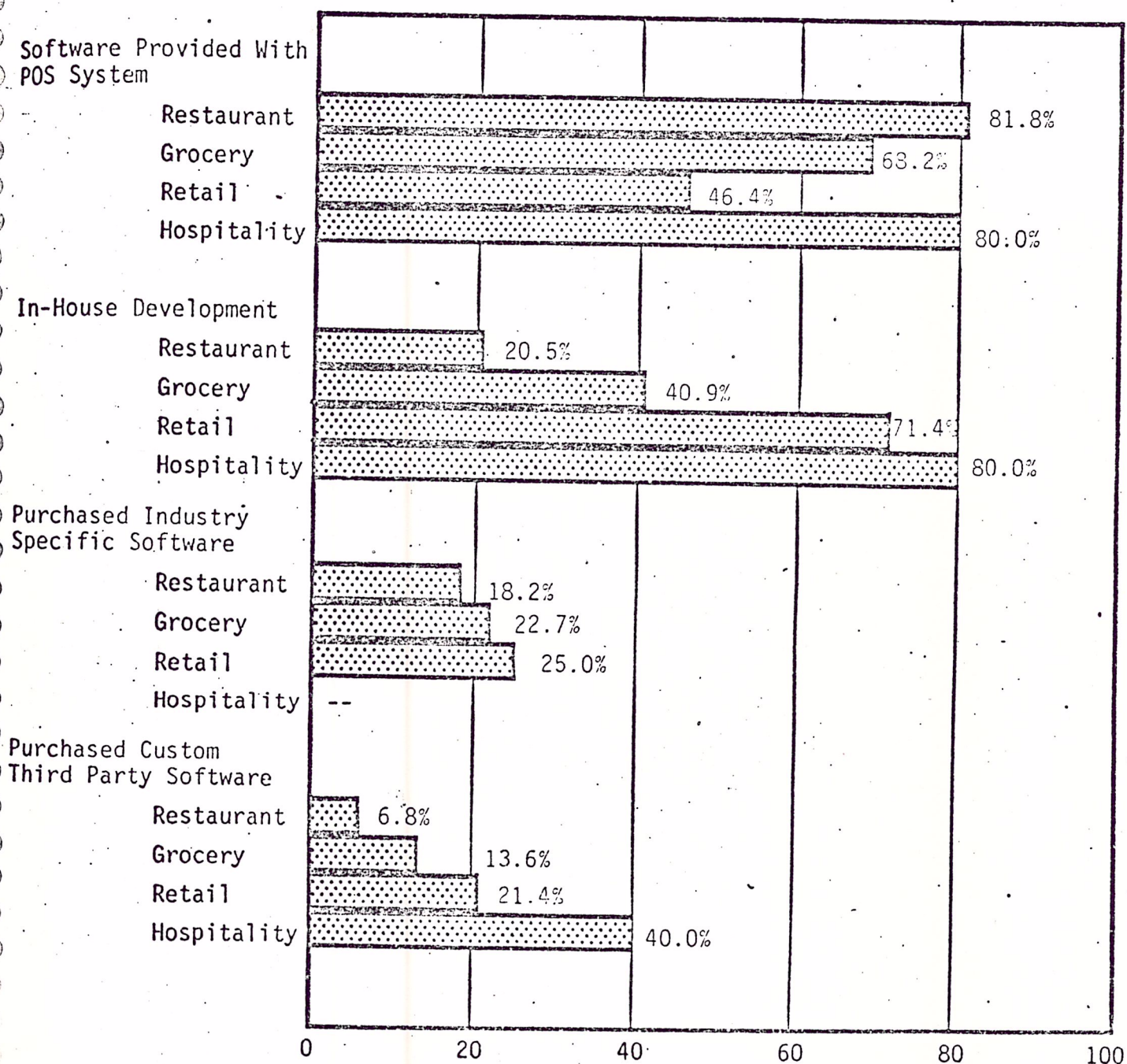
PERCENTAGE OF POS SYSTEM OWNERS CITING SUPPLY SOURCE



Note: Percentages sum to over 100 due to multiple response.

FIGURE VII-22

PERCENTAGE OF OWNERS CITING DIFFERENT METHODS
OF OBTAINING POS SYSTEM SOFTWARE



Note: Percentages sum to over 100 due to multiple responses.

FIGURE VII-31

POSITION IN NON-OWNING COMPANIES WHO WOULD MAKE
THE PURCHASE DECISION FOR POS SYSTEMS

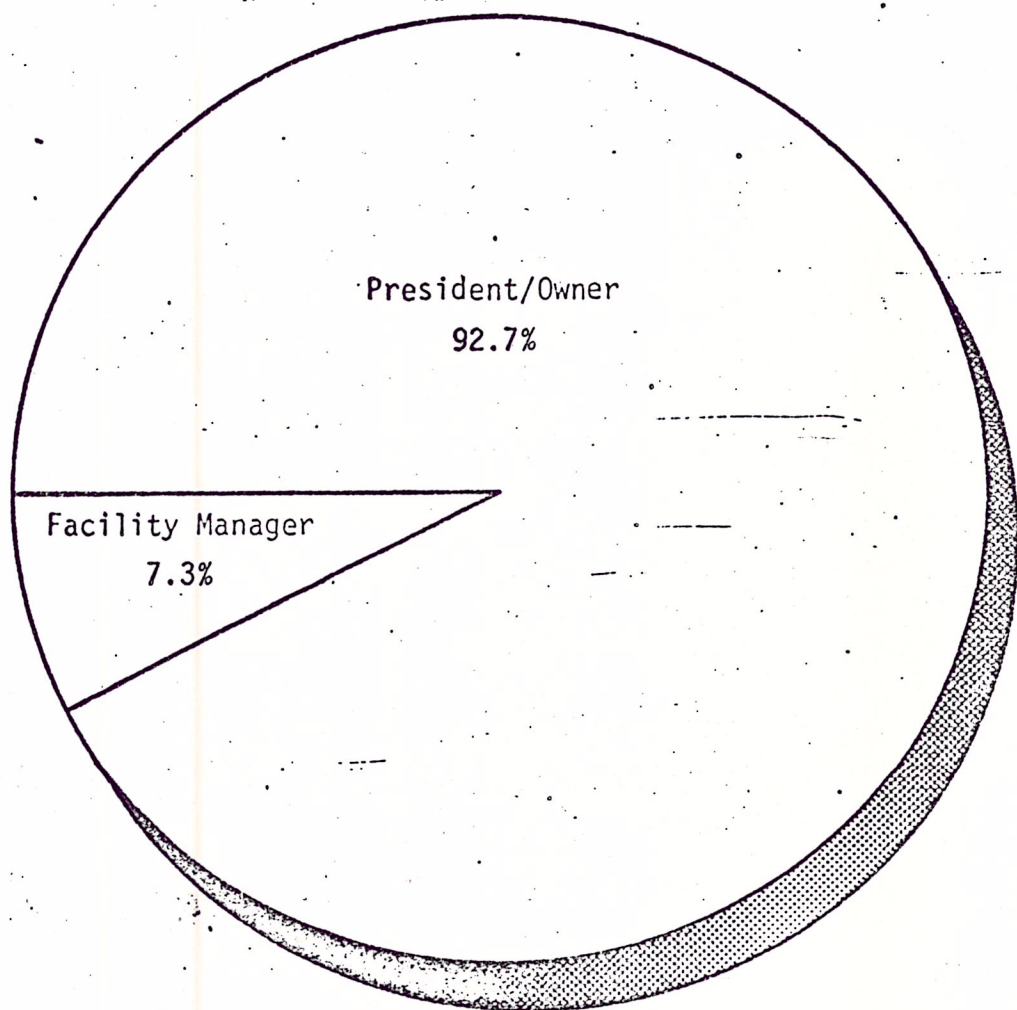


FIGURE IX-5

GROSS MARGINS OBTAINED BY DEALERS ON POS SYSTEMS
(Percentage of Dealers Citing Gross Margins)

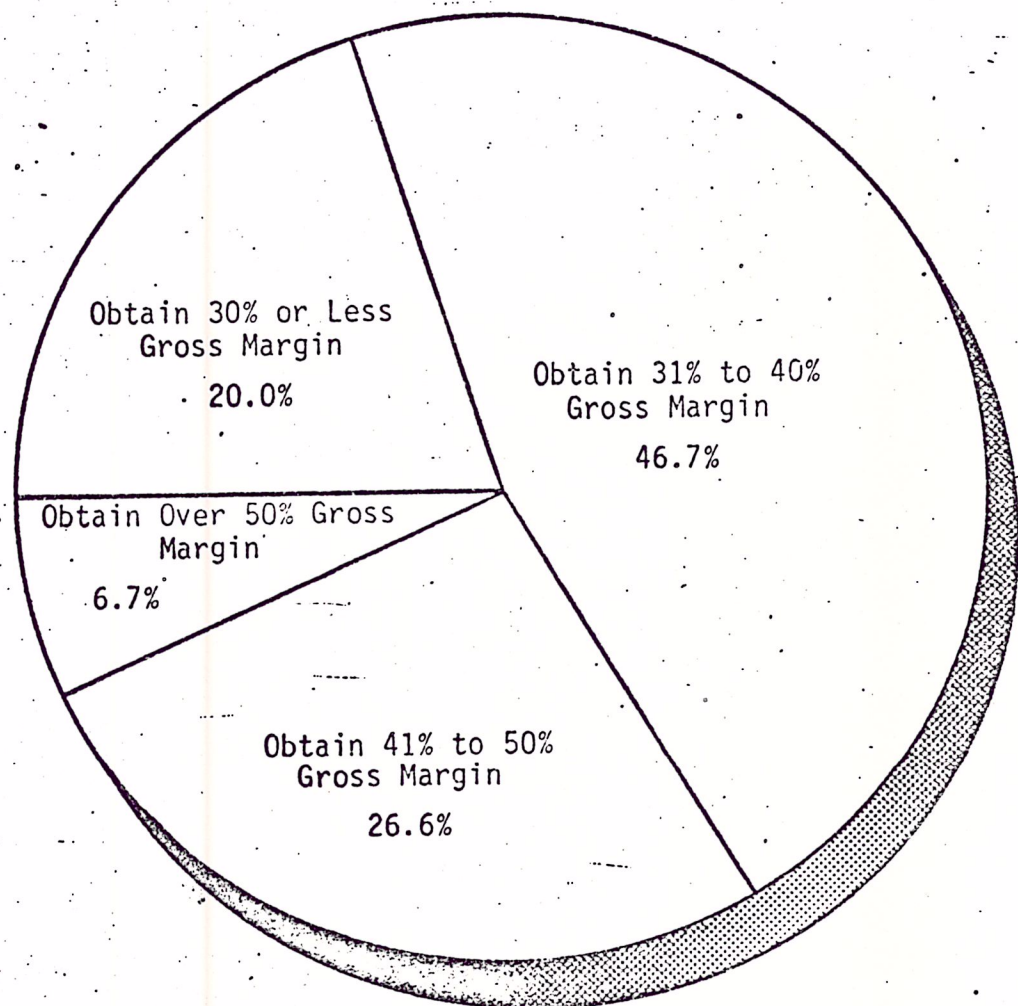


FIGURE IX-6

PERCENTAGE OF DEALERS CITING AVERAGE NUMBER
OF SALES CALLS BEFORE CUSTOMER PURCHASES A POS SYSTEM

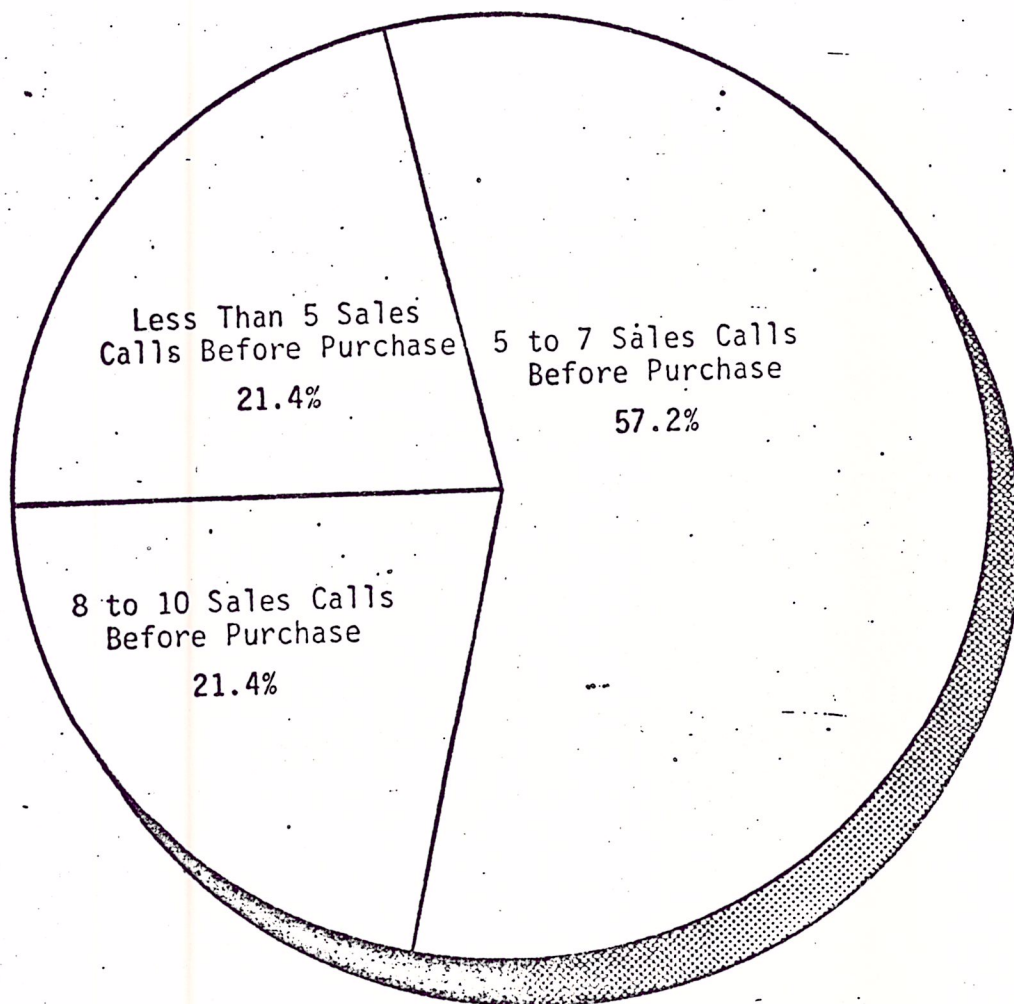
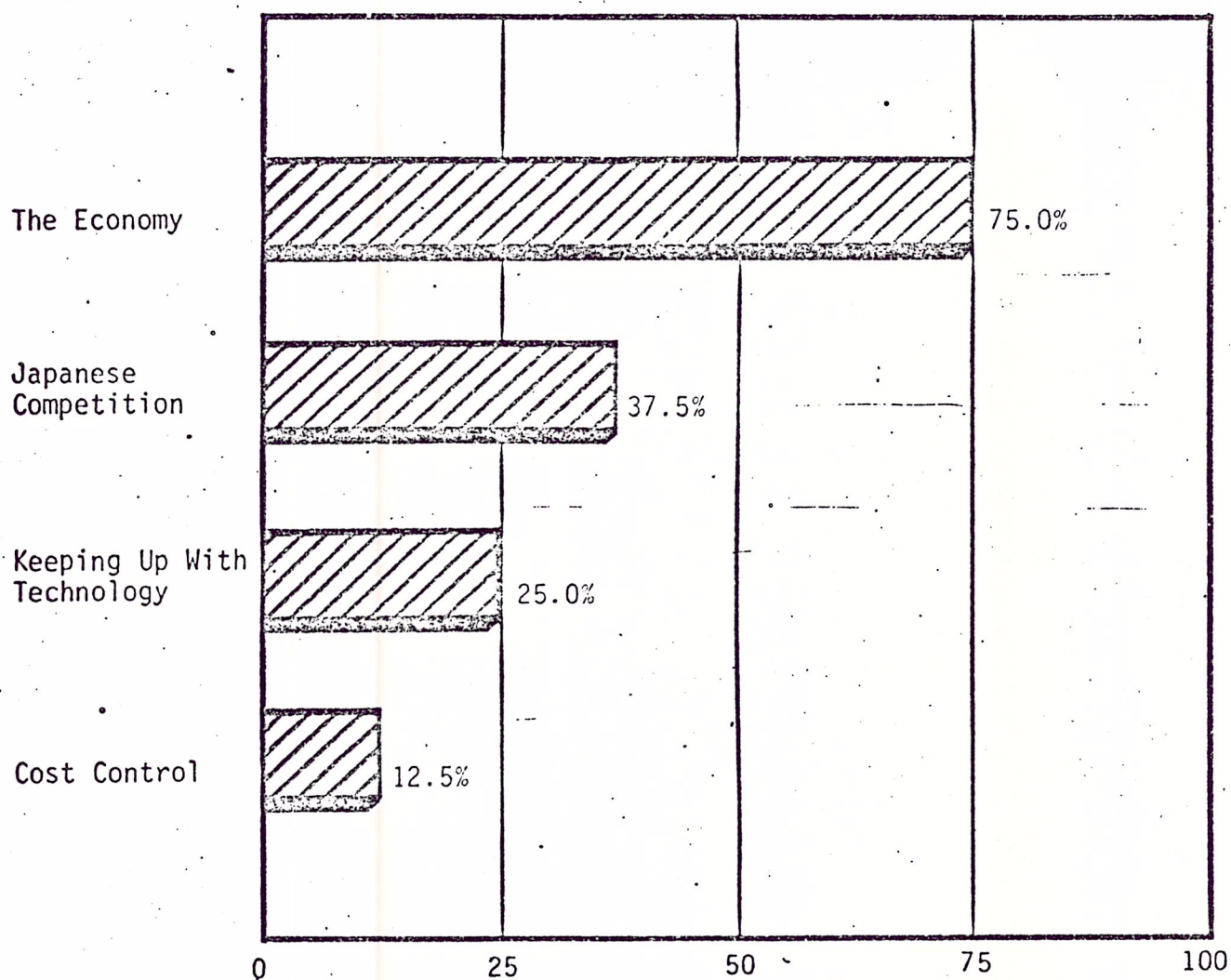


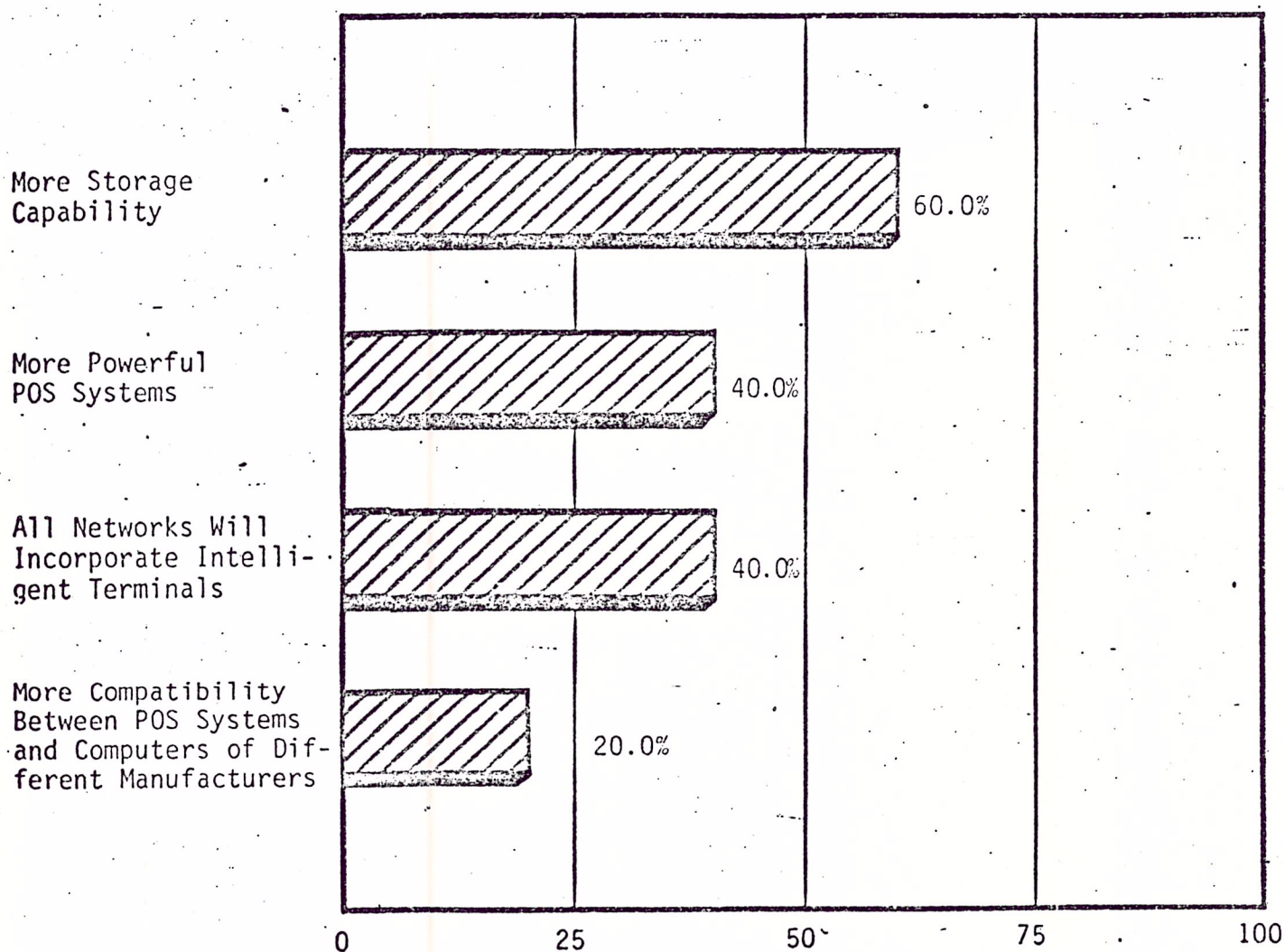
FIGURE X-1

PERCENTAGE OF POS SYSTEM MANUFACTURERS IDENTIFYING
DIFFERENT CHALLENGES THEY WILL BE FACING
OVER THE NEXT 5 YEARS



Note: Percentages sum to over 100 due to multiple response.

FIGURE X-2

PERCENTAGE OF MANUFACTURERS CITING TECHNOLOGICAL
CHANGES EXPECTED IN POS SYSTEMS

Note: Percentages sum to over 100 due to multiple unaided responses.

FIGURE X-3

HARDWARE PRICE TRENDS OVER THE NEXT 5 YEARS
ANTICIPATED BY MANUFACTURERS FOR POS SYSTEMS
(Percent of Manufacturers)

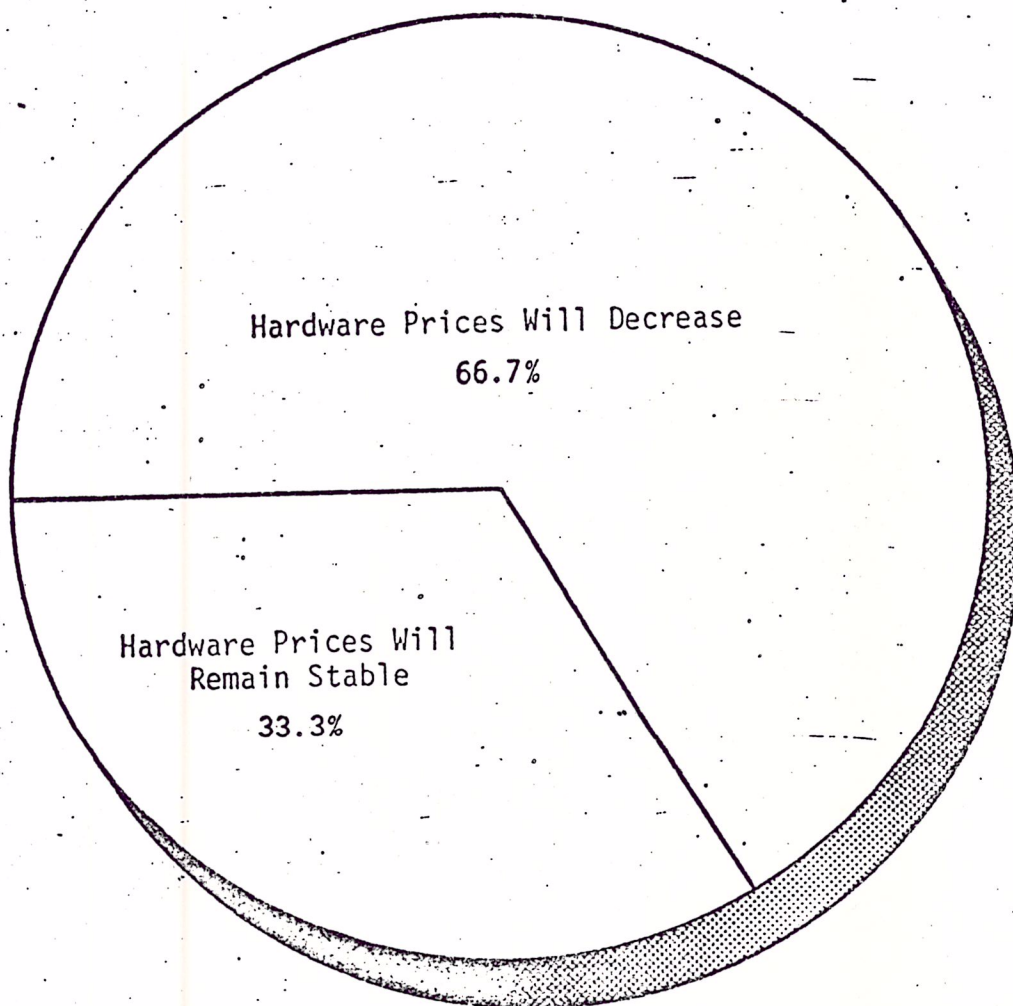


FIGURE X-4

SOFTWARE PACKAGE PRICE TRENDS OVER THE NEXT 5 YEARS
ANTICIPATED BY MANUFACTURERS FOR POS SYSTEMS
(Percent of Manufacturers)

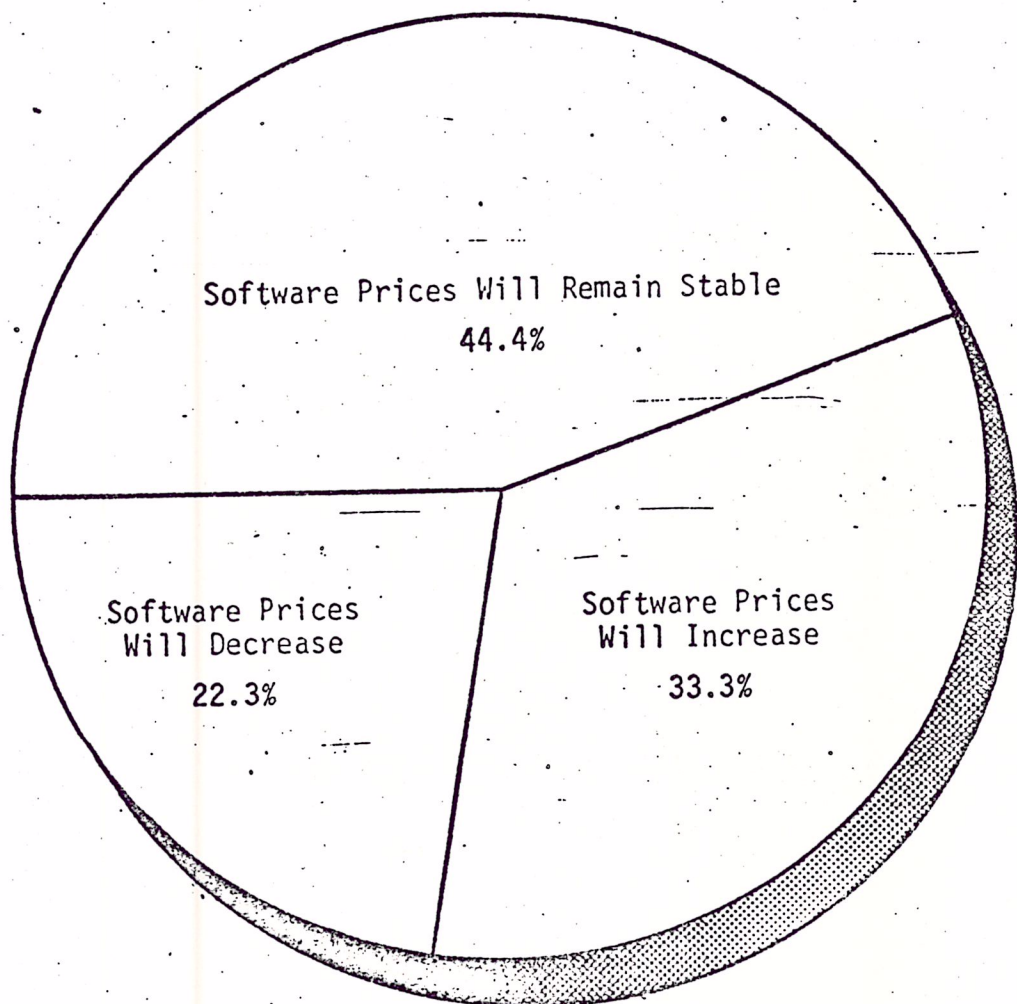


FIGURE X-5

MANUFACTURER EXPECTATIONS REGARDING THE FUTURE
OF POS SYSTEMS DISTRIBUTION
(Percent of Manufacturers)

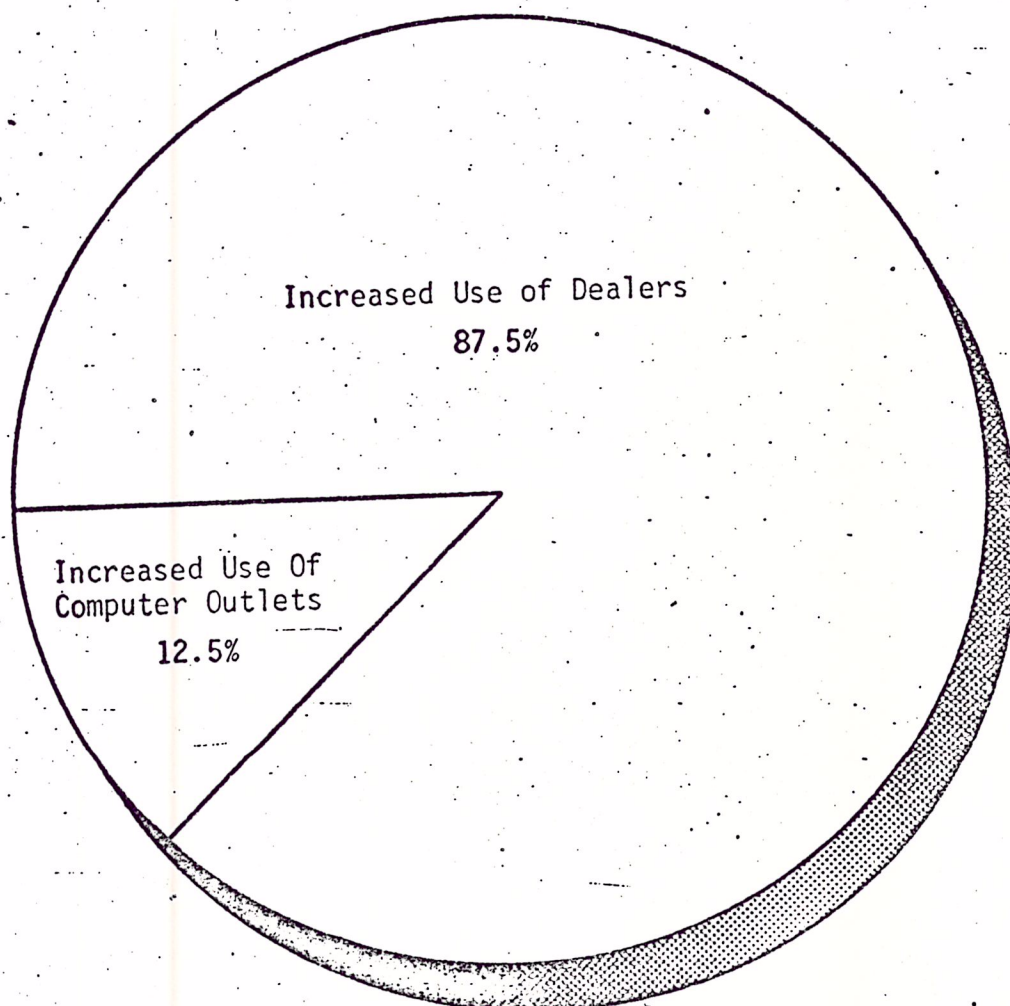


FIGURE X-6

MANUFACTURER SEGMENTATION STRATEGY

Manufactures Products For All 5 Market Segments	General Merchandise/ Department Stores	Grocery Stores (Non-Scanning)	Grocery Stores (Scanning)	Restaurant/ Fast Food	Hospitality
Casio	X				
DTS	X	X		X	X
Datatrol	X				
Esper				X	
General Instrument	X				
IBM	X				
Jay	X	X		X	X
Micros				X	X
NCR	X				
NSC		X	X		
Omron	X	X		X	
Panasonic				X	
Sweda	X				
TEC	X	X	X		X
TRW-Fujitsu	X	X			
Victor	X				

Itautec

F - LEGISLAÇÃO FISCAL NO BRASIL

REUNIÃO - CAT - COORDENAÇÃO DE ADMINISTRAÇÃO TRIBUTÁRIA
SECRETARIA DA FAZENDA DO ESTADO DE SÃO PAULO

Automação Comercial

Data: 04.3.85

Local: Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo

Participantes: Alcides Romano Alcidório (CAT - COTEPE)
Thiago de Paula Araújo (CAT - COTEPE)
Mitsuo Moriya (Itautec)
Sueli Burger (Itautec)

1. Acolhendo sugestão do Sr. Martins, Subsecretário da SEI, em 15.02.85, a Itautec reuniu-se com representantes da Coordenação de Administração Tributária da Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo e membros da COTEPE - Comissão Técnica Permanente de Estudos Econômico-Fiscais do Ministério da Fazenda, a fim de colher sugestões para que o seu terminal ponto de venda atenda às necessidades de controle fiscal.
2. O Sr. Alcides informou que São Paulo não possui, ainda, qualquer regulamentação sobre P.D.V., havendo apenas concedido alguns regimes especiais para usuários dos equipamentos. O sistema de automação comercial mais completo é o utilizado pelo Mappin. As Lojas Romano e a Makro possuem P.D.V. mas não o utilizam na plenitude de suas funções.

A legislação estadual de São Paulo só possui normas sobre máquinas registradoras. Assim mesmo é uma legislação anterior ao atual RICM, pois até a presente data a Secretaria da Fazenda não baixou a disciplina a que aludem os arts. 101 e 449 e para qual previa-se 180 dias da data da vigência do Decreto nº 17727 de 25.09.81 (RICM).
3. A nível de convênio que acorde legislação uniforme a todas as Secretarias da Fazenda, as discussões ainda estão em estágio inicial na COTEPE. O Sr. Alcides espera, no entanto, que ainda este ano aprove-se a proposição que dispõe sobre a emissão de documentos fiscais por terminal ponto de venda pelo sistema de Processamento de Dados (PDV)

4. A legislação sobre o uso de máquinas registradoras por contribuinte do ICM também foi objeto de proposição de convênio e está sendo estudada pela COTEP.

Aprovada em ajuste Sinief, a legislação será uniforme em todos os Estados da Federação.

5. O Sr. Alcides e o Sr. Thiago expuseram as preocupações do Fisco com a segurança dos registros fiscais efetuados pelos P.D.V.

Para o CAT os maiores cuidados dos fabricantes devem envolver os dispositivos de segurança que proporcionem inviolabilidade dos totalizadores, do emissor de fita detalhe do valor acumulado no totalizador geral irreversível, assim como dispositivos que impeçam qualquer intervenção do usuário no equipamento.

O Sr. Thiago informou, ainda, que uma das idéias dos representantes da Secretaria da Fazenda seria dotar cada terminal ponto de venda de memória inviolável.

6. Para o CAT as Secretarias da Fazenda mais exigentes, quanto à aprovação dos Convênios acima citados, são as dos Estados do Rio Grande do Sul, Pernambuco e Minas Gerais.

7. Enquanto os Convênios não forem aprovados, e se a Itautec lançar o P.D.V., os procedimentos a serem adotados serão os seguintes:

- . Se o equipamento for utilizado apenas como máquina registradora - haverá necessidade de a Itautec homologar o equipamento junto à Secretaria da Fazenda de São Paulo.

Os usuários, por sua vez, deverão requerer autorização ao Fisco - onde será mencionado o despacho homologatório deferido à Itautec.

- . Se o equipamento for utilizado como P.D.V., a Itautec não necessitará homologá-lo, por inexistir legislação reguladora. Apenas o usuário deverá obter regime especial, à semelhança do obtido pelo Mappin. O regime é concedido a título precário, podendo ser alterado ou cassado se incompatível com a legislação que vier a ser aprovada.

Itautec

8. O CAT deverá convocar a Itautec para eventuais reuniões realizadas com fabricantes de P.D.V., assim como deverá mantê-la informada das discussões desenvolvidas pela COTEPE.

c.c. Sr. Geraldo José Belini Amorim