

# Planejamento de Demanda - PLDEM

No nosso modelo comercial, a Avon trabalha com ciclos de 3 semanas por região.

Cada categoria estima o volume de venda de cada produto, baseado no histórico de produtos similares.

Quando um novo ciclo está próximo da abertura, uma revista digital é enviada a um grupo de consultoras, que analisa e passa sua intenção de compras (pré-venda).

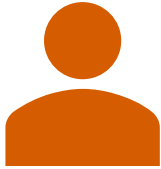
Na abertura do ciclo anterior (21 dias antes da abertura do ciclo), é divulgado o resultado da pré-venda.

Cada planejador MRP ou MPS faz a análise dos seus itens para decidir se o item segue com a estimativa inicial ou com o volume da pré-venda.

Com o ciclo aberto, PLDEM atualiza semanalmente as estimativas de venda (tendência do ciclo) para o restante do ciclo.

A tendência pode apontar três cenários: item em linha com a estimativa inicial, superação ou quebra de vendas

# O Planejador MRP Avon



O planejador MRP é quem fará a gestão de pedidos junto ao fornecedor. Cabe a ele:

Envio e gestão de pedidos e forecast, analisando capacidade de produção e expedição do fornecedor

Consulta de adicionais para atendimento de variações de demanda

Governança do OTIF (penalização ou não em caso de não entregas)

Reuniões de S&OP, visão de médio/longo prazo

Gestão de estoques de itens ativos e itens próximos à descontinuação

Gestão de bloqueados

# Conceitos de Negócio

## Programa de Remessa (PR) ou Pedido de Compra (Pedido)

Documento de compra oficial de produtos, indicando volumes e prazos.

Cada novo Pedido ou PR substitui o anterior, ou seja, cada nova atualização do Forecast substitui a anterior.

## Horizonte Fixo

Trata-se do congelamento do PR (Programa de Remessa) por um período de tempo determinado, ou seja, **trata-se do período acordado que a Avon se compromete a receber os pedidos sem possibilidade de postergação.**

## Forecast

Trata-se da previsão de consumo além do Horizonte Fixo.

# O plano de MRP

## O Plano

O plano de MRP é gerado semanalmente no Sistema E1 e o envio dos pedidos é realizado de forma automática via e-mail. Cada planejador de MRP, através da carteira de pedidos, discute com os fornecedores a respeito para alinhamento das expectativas de entrega.

## Feedback do Plano

O fornecedor terá até 7 dias úteis para retornar a aceitação ou não das quantidades solicitadas. A falta de resposta nesse tempo estipulado irá implicar na aceitação integral nas datas e volumes indicados.

## Adicional por Superação de Vendas

Em casos de superação de vendas comparado ao estimado, haverá consulta de pedido de compra adicional ao Plano de produção semanal, que deverá ser respondido até a sexta-feira de cada semana. Cabe ao planejador aceitar ou não o retorno do fornecedor.

## Estoque de Segurança (ES)

É a quantidade de produtos ou insumos destinados a evitar ruptura de atendimento, ocasionada por dilatação do prazo para "ressuprimento" (lead time, atrasos na entrega ou qualidade) ou aumento de demanda em relação ao previsto

# Rotina de MRP

Rotinas do trabalho do MRP que afetam diretamente no atendimento do fornecedor:

## Grot (Gestão da Rotina)

Reunião diária onde são discutidos os insumos críticos que podem impactar o plano de produção e gerar INA. Cada analista de MRP é responsável por trazer o status dos seus insumos críticos e dividir com o time de MPS para avaliar impactos e traçar planos de ação. Nesse mesmo fórum, é realizado um monitoramento de entrada e liberação dos insumos críticos de cada analista.

## Reuniões de OTIF

Em casos de necessidade, em função do não atingimento das metas mensais de OTIF, o planejador MRP deverá se reunir com os fornecedores para discutir os temas relacionados ao não atingimento e traçar planos de ação. Idealmente, o time de Sourcing deve participar das discussões que envolvam problemas estruturais.

# Principais Indicadores de Planejamento MRP – Avon Brasil

## INA - Índice de Não Atendimento

- Principal indicador da Avon, pois impacta diretamente na satisfação da consultora e o faturamento da Avon.
- Mensura % o total de cortes de venda, em relação ao total de vendas no período analisado. O corte é gerado quando a consultora tenta comprar um item e este não está disponível.
  - O indicador é apurado diariamente.

$$\text{INA} = \frac{\text{Total de cortes}}{\text{Total de vendas} + \text{Cortes}}$$

## OTIF - On Time In Full

- Indica quanto das entregas foram feitas na data e na quantidade corretas, conforme planejado
- Variação máxima no volume por SKU: 5% para mais ou para menos
- Cada planejador irá avaliar se o item com OTIF 0 será abonado, dentro das justificativas padrão, ou não. Com isso, tem-se o OTIF Bruto (sem abonos) e OTIF Líquido (com abonos)
- Período considerado para apuração: semanalmente, de acordo com a data de entrega dos pedidos.

- Divulgação mensal

$$\text{OTIF} = \frac{\text{Entregas perfeitas}}{\text{Pedidos combinados no PR}}$$