

# Planejamento de Demanda - PLDEM

No nosso modelo comercial, a Natura e Avon trabalham 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 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 MPS para terceiros



O planejador MPS para terceiros (CM&OV) é quem fará a gestão de pedidos junto ao fornecedor. Cabe a ele:

Envio e gestão de pedidos e forecast, considerando a capacidade máxima de produção e expedição do fornecedor

Envio de janelas e acompanhamento do recebimento

Consulta de adicionais

OTIF (penalização ou não em caso de não entregas)

Gestão de estoques de itens ativos e itens próximos à descontinuação

Gestão de bloqueados

# O plano de MPS e Conceitos de Negócio

A cada três semanas, de acordo com a duração de cada ciclo Natura ou Avon, o fornecedor de produtos acabados recebe o plano atualizado via Ariba Collaboration onde estarão pedidos de compra (Pedido) ou Programa de Remessa (PR) e o Forecast.

## 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 MPS e Conceitos de Negócio

Após envio do plano ao fornecedor:

## 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 MPS para terceiros

Existem algumas rotinas dentro do trabalho do MPS que afetam diretamente no atendimento do fornecedor:

## SOS INA

Reunião todo início de semana em que são discutidos todos os itens que possuem GAP de atendimento projetado para 7, 14 e 21 dias e que podem gerar INA futuramente.

## GDD

Do SOS INA, são levantados os itens mais críticos da semana e que necessitam de uma Gestão Dia-a-Dia. Tais itens são monitorados em recebimento e liberação por qualidade.

## Farol de Construção de Estratégia

A Natura trabalha com alguns ciclos de Estratégia (Mães, Namorados, Pais e Natal). Para estes, é imprescindível que tenhamos uma construção correta de estoque, tendo 100% do volume previsto de produtos acabados na abertura. Indica necessidades de antecipação ou adicional.