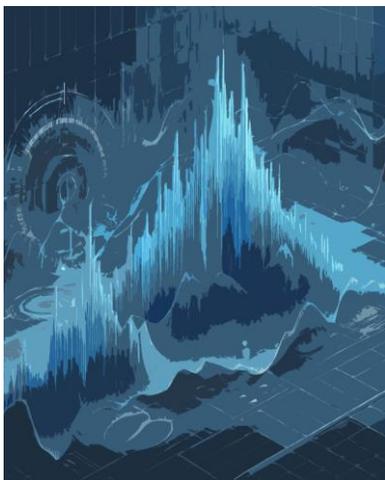


Eliminando Rupturas de Fornecimento com a aplicação de Séries Temporais



Existe um dilema vivenciado nas empresas: “ter produto em estoque e reduzir o tempo de atendimento do cliente” ou “reduzir custo de estoque e otimizar o desempenho financeiro”.

Nesse contexto, o processo de S&OP (Sales and Operations Planning) integra a visão comercial com a capacidade produtiva.

Ao iniciar o S&OP as empresas se deparam com a necessidade de ter projeções de vendas com maior precisão, principalmente em um horizonte de médio e longo prazo.

Um dos impactos nessa busca constante por otimização dos estoques, é a ruptura de fornecimento para os clientes, em especial, quando tratamos de matéria-prima importada ou de longo prazo de fabricação. E tudo isso inicia por projeções comerciais de baixa acuracidade.

Desafios Comuns nas Empresas

Falta de Previsibilidade: A incerteza é uma constante, e as projeções são baseadas em intuição.

Ineficiência Operacional: Estoques desequilibrados prejudicam a eficiência operacional, impactando diretamente nos custos e na satisfação do cliente.

Alta Quantidade de SKUs para Projeções: Empresas com grande quantidade de combinações de produtos, acabam gerando previsões em um nível mais macro, devido à dificuldade em processar e validar uma grande quantidade de projeções.

De acordo com pesquisa da ISM (Institute for Supply Chain Management),

45%

das empresas de manufatura pesquisadas, iniciaram 2024 sem ter uma solução eficaz para tratar os problemas de falta ou excesso de estoque.

Por Onde Começar

Implante o Processo de S&OP: inicie com reuniões de alinhamento entre vendas e manufatura, conduzidas pelo PCP. Priorize a discussão dos produtos estratégicos e registre as decisões.

Avaliação de Dados Históricos: Utilize pelo menos 3 anos de dados históricos para identificar padrões, e principalmente exercite diferentes estratificações: linha de produto, clientes, segmento, região de venda.

Ferramentas Analíticas: explore seus dados históricos para identificar padrões e tendências relevantes. Por exemplo, sazonalidade, perfil de compra dos clientes.

Visão de Futuro e Roadmap

Implementação de Modelos Preditivos Avançados: Integre modelos preditivos mais complexos para obter previsões mais precisas e adaptáveis a cenários variados. Uma das técnicas mais precisas e avançadas no mercado é a utilização de Séries Temporais com ARIMA-X.

Análise de Big Data: explore análises em grande escala, incorporando Big Data para uma visão mais abrangente e detalhada.

Otimização de Processos Integrados: Desenvolva soluções customizadas, otimizando processos internos e integrando efetivamente o S&OP para uma estratégia mais alinhada e eficaz.

Para a implementação de técnicas estatísticas avançadas a NESI Intelligence for Business é uma consultoria especializada em projeções com séries temporais e está à disposição para colaborar e impulsionar sua empresa rumo ao sucesso.