

Cecrisa unifica planejamento de Vendas e Produção com ACCERA

Com soluções adotadas, fabricante de cerâmicas, um dos maiores do país, reduziu o tempo gasto com Planejamento de Demanda à metade, além de aumentar a produtividade e melhorar a acurácia da previsão em 3,5 pontos percentuais.

29/09/2016 12:58:53

A Cecrisa, uma das maiores fabricantes de revestimentos cerâmicos do Brasil, sediada em Criciúma-SC, integrou suas áreas de Vendas e Operações, unificando todo o planejamento dos departamentos Comercial e de Produção de todas as suas unidades distribuídas pelo país. O projeto foi realizado pela ACCERA, empresa especializada em soluções para gestão da cadeia de suprimentos (SCM – Supply Chain Management).

O trabalho envolveu a implantação da solução Preactor (AP e AS) e ACCERA S&OP (Sales & Operations Planning), além de serviços de consultoria da ACCERA. O principal objetivo foi integrar os diferentes níveis de planejamento da Cecrisa em um processo único, que contemplasse desde a previsão de vendas até o sequenciamento da produção.

Conforme o Gerente de S&OP da fabricante de cerâmicas, Wellyngton Moralles, o projeto trouxe benefícios como redução à metade – de 10 para 5 dias úteis - no tempo gasto com o Planejamento de Vendas na empresa. “Os objetivos foram atingidos. Além da economia de tempo, tivemos aumento da produtividade”, afirma ele.

Antes, a Cecrisa enfrentava dificuldades na integração dos diversos setores e pessoas envolvidos nos processos de planejamento, produção e comercial. Cada um fazia seu trabalho de forma isolada, o que dificultava o controle e os objetivos globais da empresa.

Paula Stürmer, Consultora de Planejamento da Demanda na ACCERA, explica que antes do projeto o cliente fazia todo o planejamento de demanda em planilhas de Excel. “Isso é válido para empresas menores, mas para uma corporação do porte da Cecrisa, não comporta, pois toma muito tempo em ajustes nas planilhas que trazem inseguranças quanto à precisão dos dados. Com nossa solução, a padronização e alterações passam a ser automáticas, além de haver integração de áreas e centralização do controle, o que melhora a gestão e os resultados”, destaca Paula.

Com a solução trazida pela ACCERA, além da redução no tempo de planejamento, as tarefas

operacionais foram convertidas em analíticas agregando mais inteligência ao negócio. Os planos de sell out e sell in foram integrados e as previsões de dezenas de planejadores são consolidadas pelo próprio sistema para gerar uma única visão consensada. Com planejamento de vendas adequado, foi necessário também otimizar o planejamento da produção – afinal, de nada adianta ter um bom plano comercial se a empresa não conseguir produzir o que é demandado. Então, todas as etapas passaram a ser integradas em módulos do Preactor, que se conecta ao software de gestão (ERP) utilizado pela Cecrisa, permitindo organizar a geração das ordens de produção e de compra de materiais.

A solução com o Preactor AP permite visualizar projeção de demanda e níveis de estoques ao longo do tempo. Além disso, realiza o planejamento respeitando a capacidade produtiva de cada linha de produção, o que garante as informações para que o planejamento de vendas e de produção estejam sincronizados e de acordo com o que a empresa de fato conseguirá fabricar.

Após o planejamento de produção, o Preactor AP fornece os dados para que o MRP gere as necessidades de materiais e ordens de produção para atender a este plano, e estes dados por sua vez são enviados à mais uma solução implantada pela Accera que realiza o Sequenciamento Fino de Produção, o Preactor AS.

Neste processo todas as fábricas têm sua produção programada em um único sistema com a visão da chegada de materiais e lógicas de minimização de setups que garantem a melhor sequência produtiva para cada linha de produção.

“Antes do projeto, em cada unidade da Cecrisa, uma pessoa diferente fazia o sequenciamento da produção. Hoje, uma pessoa só pode fazer tudo isso, o que é um ganho estratégico em recursos humanos, além de promover o alinhamento das informações: uma única demanda cai em um único plano de produção, que cai em um único plano de sequenciamento, tudo isso em um planejamento integrado. Há muito menos ruído, menos chance de erro, tudo fica mais conciso e assertivo”, destaca Renato Neto, Consultor de Planejamento da ACCERA.

Trocando em miúdos, o Preactor AP permite avaliar se a empresa tem capacidade para fornecer a quantidade de materiais informados na previsão de vendas e o que é preciso para atingir tais números e o Preactor AS sequencia as ordens de produção na fábrica, otimizando a utilização dos recursos e tornando o processo produtivo mais eficiente. Com isso, a companhia pode organizar os processos de ponta a ponta – da produção à entrega para a loja -, garantindo mais tranquilidade aos gestores e eficiência aos processos.

“O ponto chave do planejamento integrado é que a empresa consegue montar um planejamento realmente factível, condizente com sua realidade”, comenta Neto.

Ele explica que o aumento da acurácia obtido com o S&OP melhora os níveis de produção, estoque e resultados financeiros ao não permitir que a indústria produza mais do que prevê vender, ou, ao

contrário, fabrique menos do que a demanda, perdendo vendas por não ter previsto o cenário correto.

Para o gestor de Planejamento Integrado e Supervisor de PCP da Cecrisa, Edevaldo Máximo Júnior, o ganho de acurácia na previsão da demanda é um dos principais pontos do projeto. “Ganhamos em produtividade e comunicação com as vendas”, comenta ele.

Morales também é enfático em ressaltar este ganho. “Aumentamos a Acurácia de Previsão em 3,5 pontos percentuais, na comparação entre janeiro de 2016 e 2015”, finaliza o Gerente de S&OP.