



Agosto de 2004

Planejamento Colaborativo

Suportando os conceitos com ferramentas práticas



Ana Maria Trindade
atrindade@bebidaspiranga.com.br

Flávia Dias
fdias@bebidaspiranga.com.br



Marcos Consoli
mconsoli@moniloc.com.br

AGENDA

- Institucional Bebidas Ipiranga
- Institucional Logística e Processos
- Análise Conceitual
- Case Bebidas Ipiranga

INSTITUCIONAL BEBIDAS IPIRANGA



Logística e Processos - MONILOC

HISTÓRICO

1948

Novas máquinas e novas tecnologias, inaugura-se a atual sede, dentro de um moderno projeto arquitetônico.



1981

Produção em crescimento, surge a necessidade de uma nova sede

HISTÓRICO

1996

Investimentos pesados em novas linhas de latas e PET.



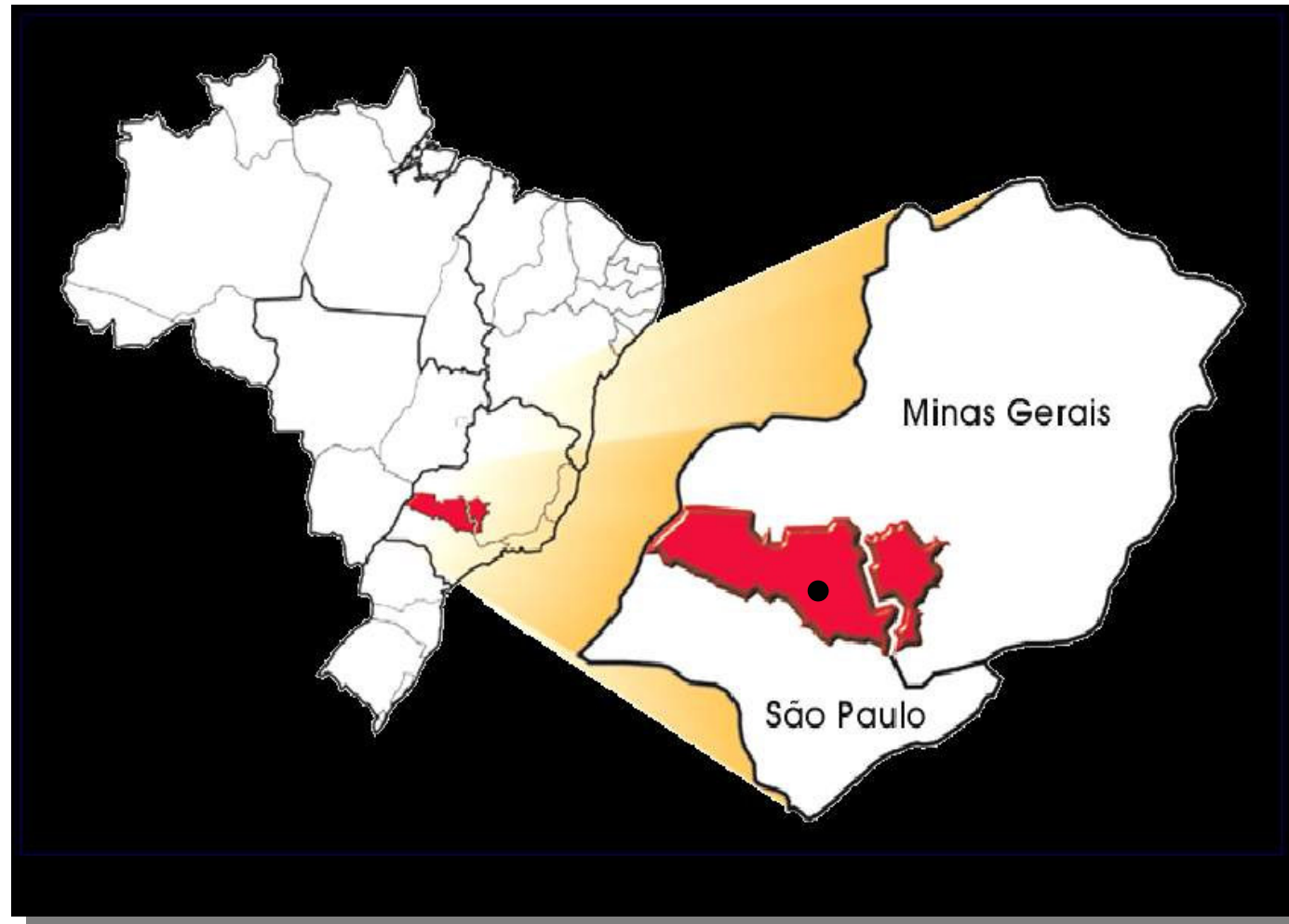
2001

A Refrescos Ipiranga cresce e transforma-se em Companhia de Bebidas Ipiranga e se prepara para ser uma empresa de bebidas.

COMPANHIA DE BEBIDAS
IPIRANGA *Coca-Cola*

 **LOGÍSTICA e
PROCESSOS**
Fabio Lotufo

LOCALIZAÇÃO



UNIDADES ESTRATÉGICAS DE NEGÓCIOS



CENTRO PRODUTOR



- 18 Grupos - 50 Cidades
- 4.500 Carretas por ano
- Países do Cone sul

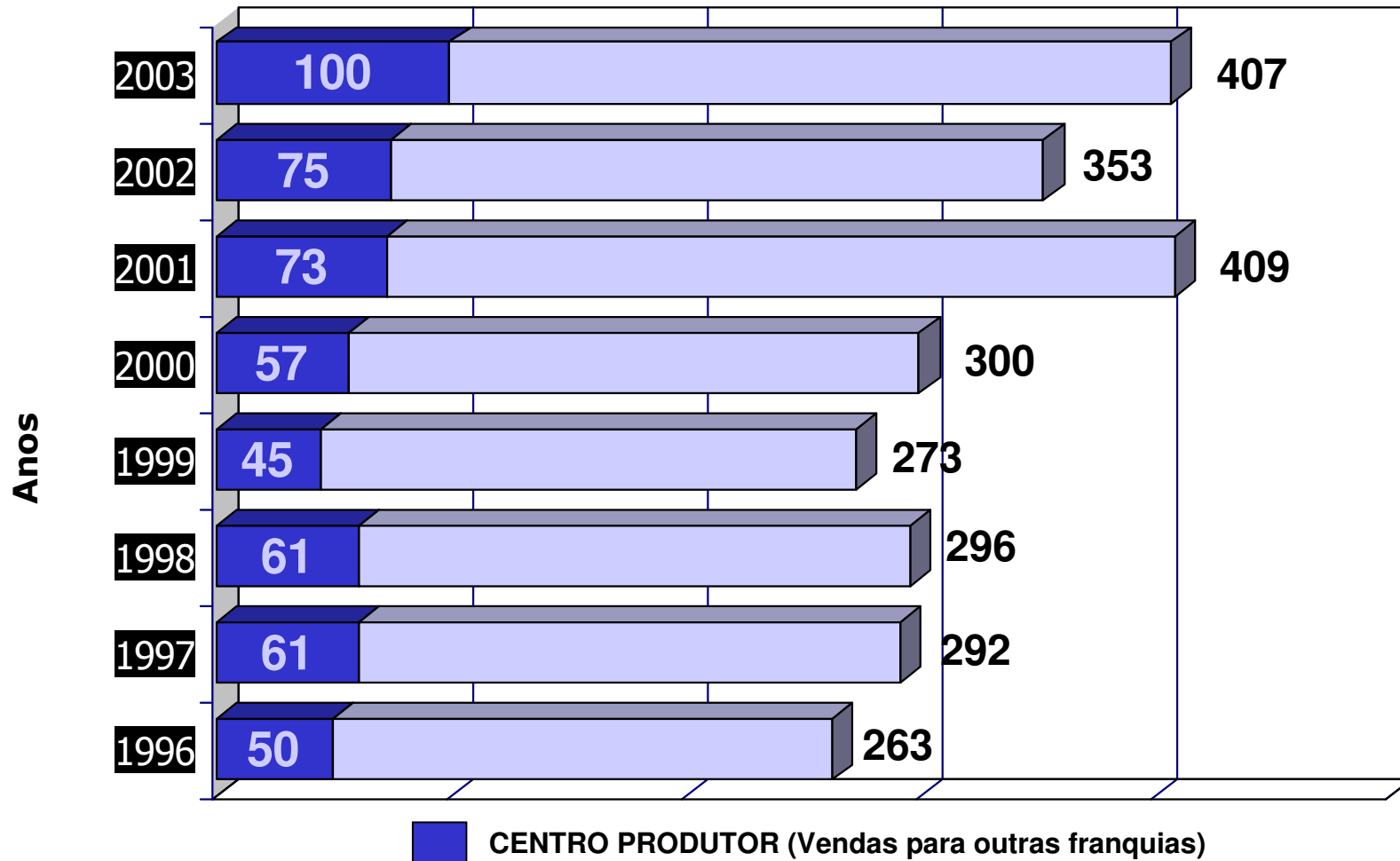
- 19.500.000 (cx.fís.)
- 90 SKU'S
- 100 Empregos Diretos e Indiretos

COMPANHIA DE BEBIDAS
IPIRANGA *Coca-Cola*

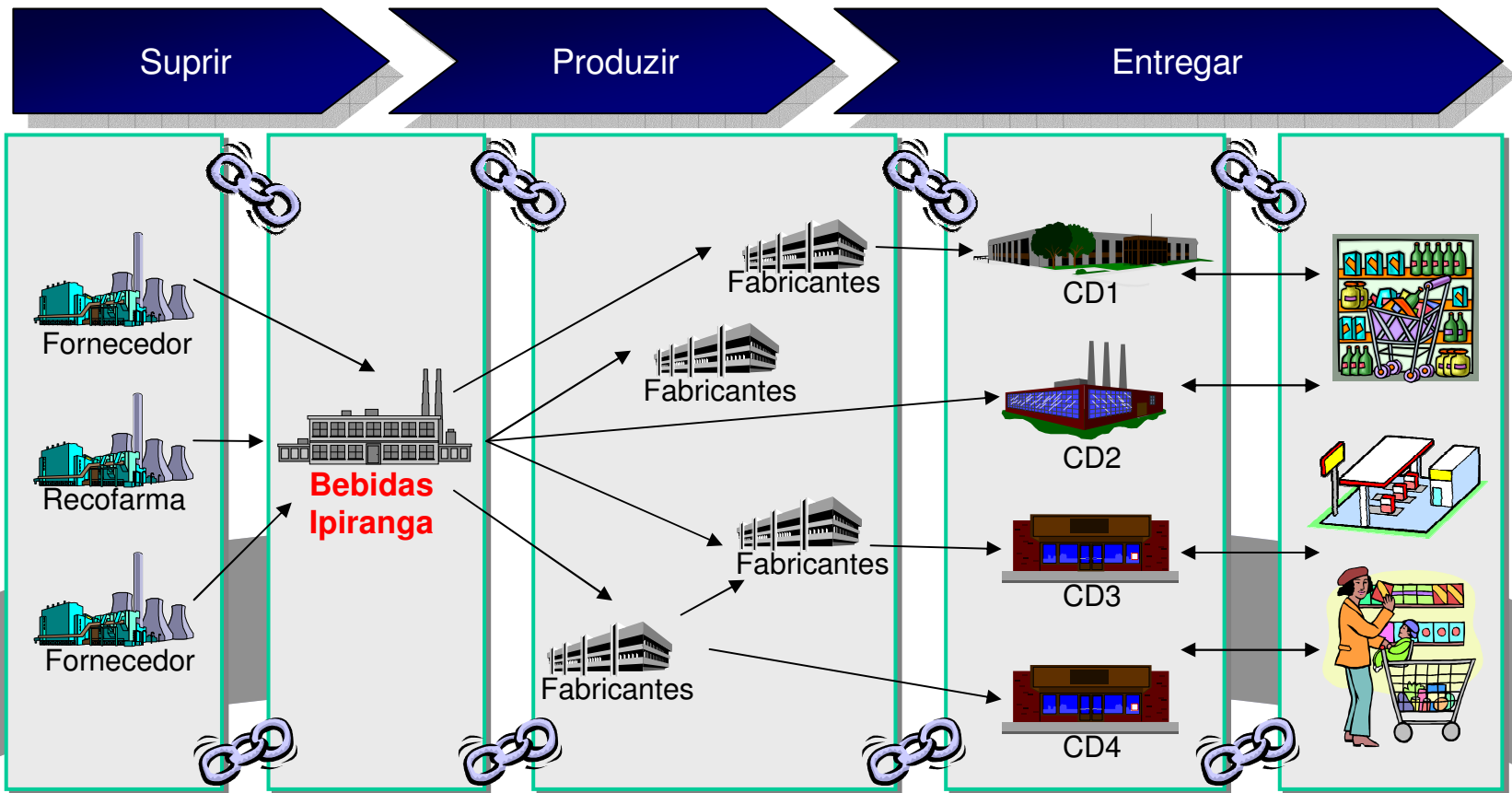
 **LOGÍSTICA e
PROCESSOS**
Fabio Lotufo

Logística e Processos - MONILOC

FATURAMENTO BRUTO (R\$MM)



MODELO DE NEGÓCIOS DA BEBIDAS IPIRANGA



Integração Tecnológica

Colaboração

Logística e Processos - MONILOC

OBJETIVOS DA BEBIDAS IPIRANGA



- Consolidar-se como Centro Produtor do sistema Coca-cola
- Ser referência entre as franquias do sistema Coca-Cola
- Medir os serviços prestados
- Garantir a disponibilidade de produtos e a pontualidade na expedição

INSTITUCIONAL LOGÍSTICA E PROCESSOS



Logística e Processos - MONILOC

LOGÍSTICA E PROCESSOS

- **Histórico:**
5 anos atuando no mercado de consultoria, desenvolvimento e implantação de sistemas.
- **Consultoria em Processos:**
Foco em processos logísticos
- **Implantação de ERPs de parceiros:**
Mult-Gestor;
Oracle.  
- **Desenvolvimento e Implantação de sistemas proprietários:**
MONILOC e sistemas sob medida.



REFERÊNCIAS

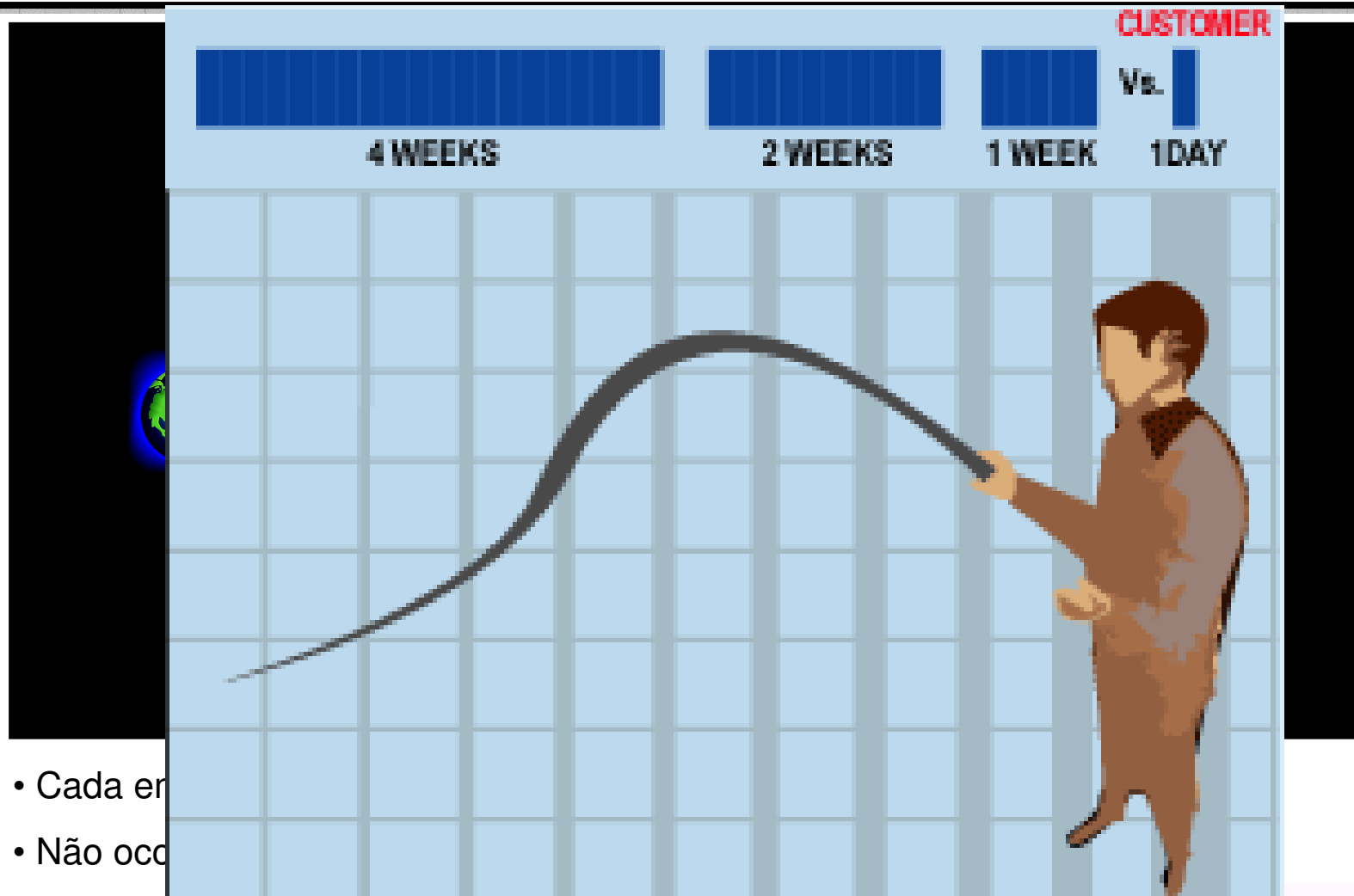


ANÁLISE CONCEITUAL

TRISTE CENÁRIO

- O padrão tradicional de relacionamento entre clientes e fornecedores:
 - comportamento distante,
 - individualista, ou até mesmo conflituoso
 - empresas focam a atenção nas suas próprias atividades, planejando e executando suas operações de forma isolada e não cooperativa

ANTI-COLABORAÇÃO



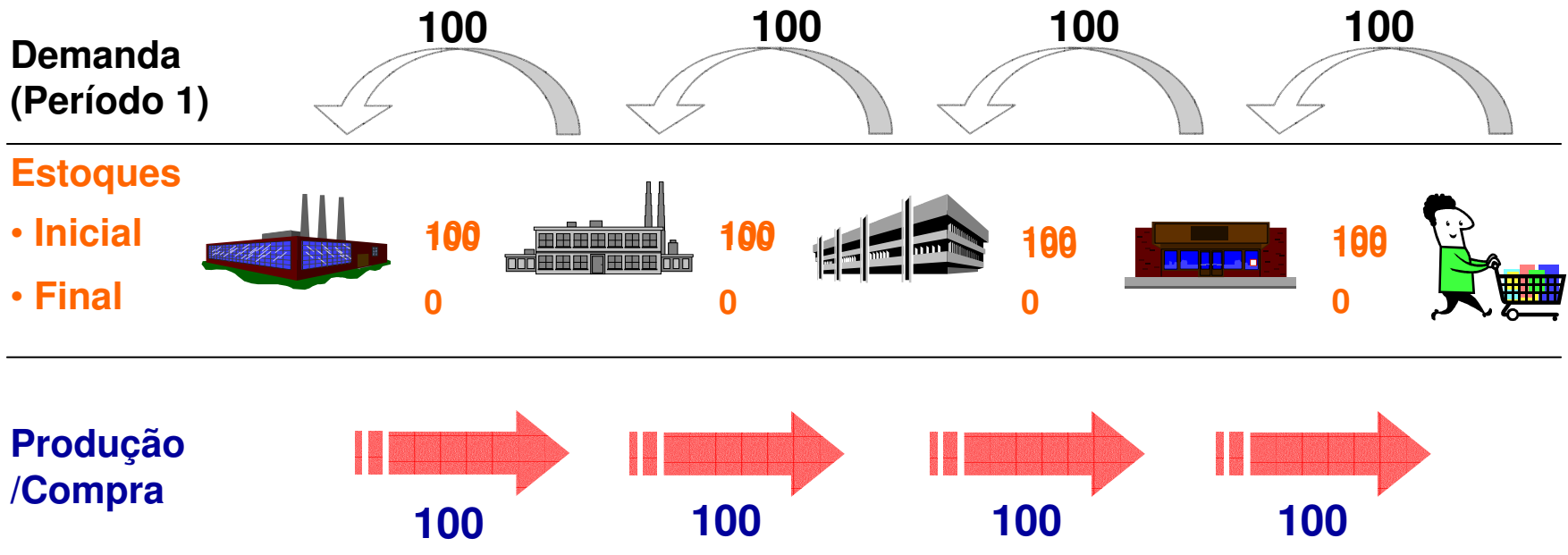
- Cada en
- Não occ

COMPANHIA DE BEBIDAS
IPIRANGA *Coca-Cola*

 **LOGÍSTICA e
PROCESSOS**
Fabio Lotufo

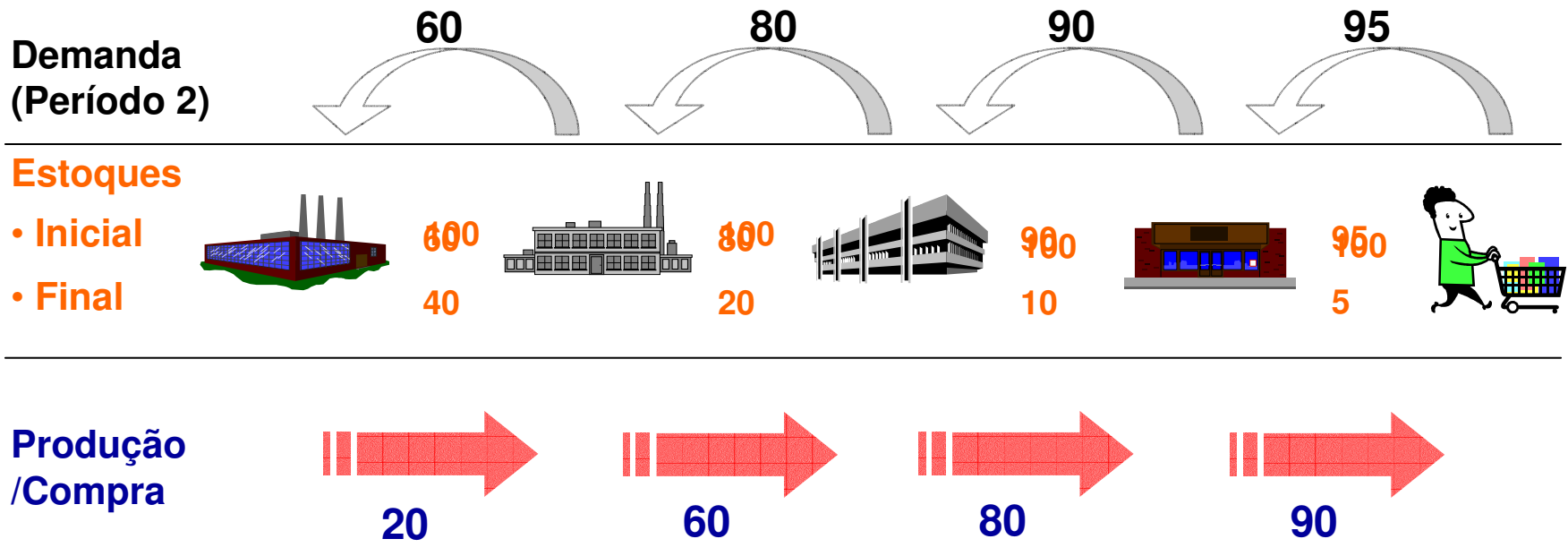
EFEITO CHICOTE

- O estoque segue a demanda do mês atual
- A produção trabalha para suprir o estoque

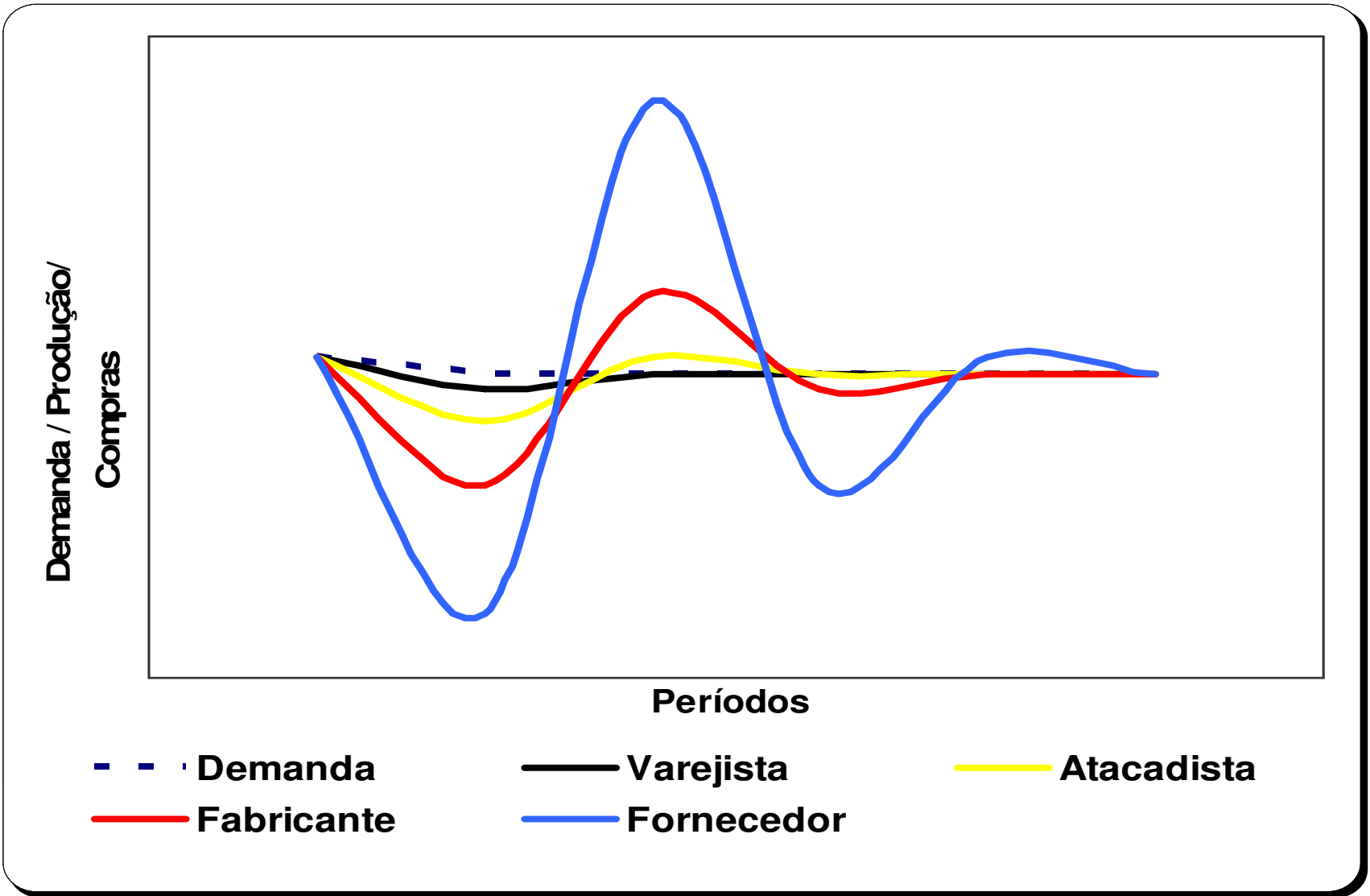


EFEITO CHICOTE

Variação de -5% na demanda final



EFEITO CHICOTE



Collaborative, Planning, Forecasting and Replenishment

- Conjunto de normas e procedimentos que favorece a criação de processos de negócios, no qual os integrantes da cadeia concordem em:
 - estabelecer objetivos comuns,
 - desenvolver planos operacionais e de vendas,
 - compartilham estes planos via transmissão eletrônica,
 - trabalham em conjunto na geração e atualização de previsões de vendas e ressuprimentos;

Fonte: Coppead

CPFR: MODELO

Planejamento

Informações atualizadas / consolidadas sobre a demanda



Reposição contínua e eficiente

CPFR: PROCESSOS



CASE BEBIDAS IPIRANGA



COMO TUDO COMEÇOU

- Bebidas Ipiranga identificou a necessidade de um sistema de agendamento e monitoramento de docas para o processos de expedição e o módulo de pedidos

Fase 1: Implementação do sistema de agendamento de docas e monitoramento e pedidos

PRÓXIMO PASSO

- Surge a necessidade de um sistema para suportar o processo de planejamento e previsão de vendas.

Fase 2: Implantação do sistema de previsões de vendas, via Internet, de forma colaborativa entre Centro Produtor Ipiranga e outras franquias do sistema Coca-cola

MEDINDO OS PROCESSOS

- Identificou-se a necessidade de um sistema flexível, via internet para medição do nível de satisfação dos participantes nos processos abordados pelo Centro Produtor Bebidas Ipiranga.

Fase 3: Implantação do sistema de pesquisa de satisfação via internet

SISTEMA MONILOC

FASES

FASE 1 – Implementação do sistema de agendamento, monitoramento e pedidos.

FASE 2 – Implementação do sistema de previsão de vendas via internet.

FASE 3 – Implementação do sistema de pesquisa de satisfação via internet.

STATUS ATUAL

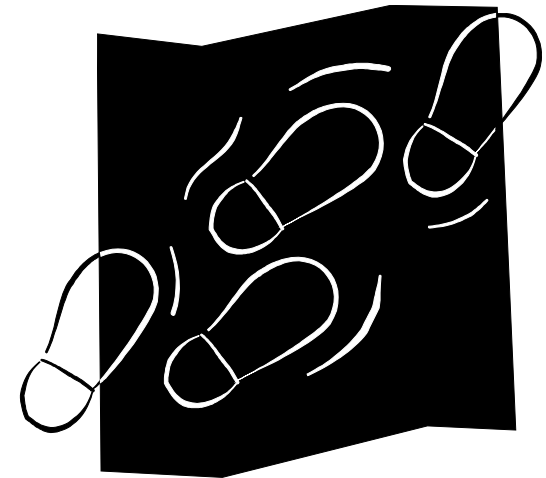
Implementado e em plena execução

Implementado e em início de operação

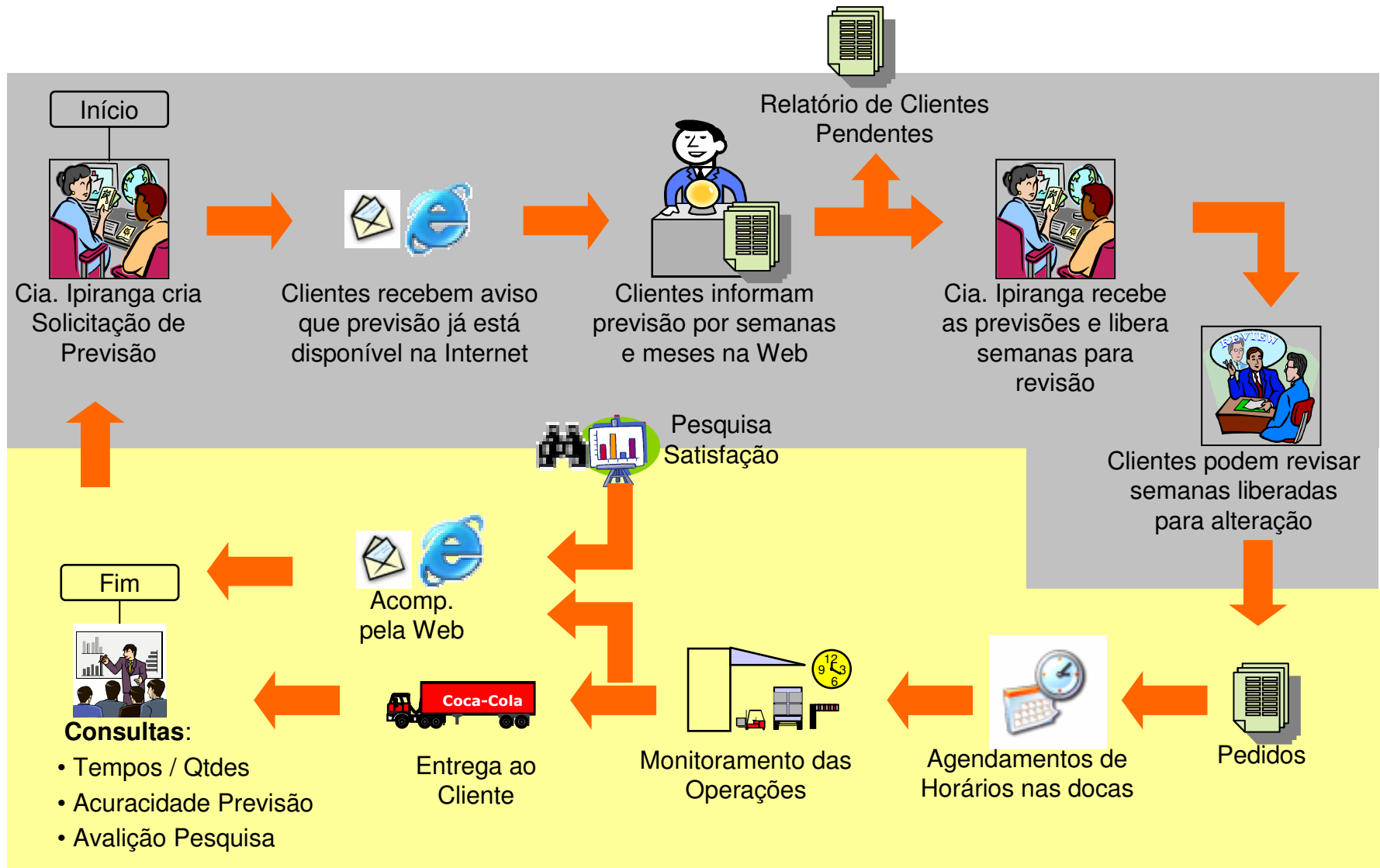
Implementação em andamento

VISÃO DE FUTURO

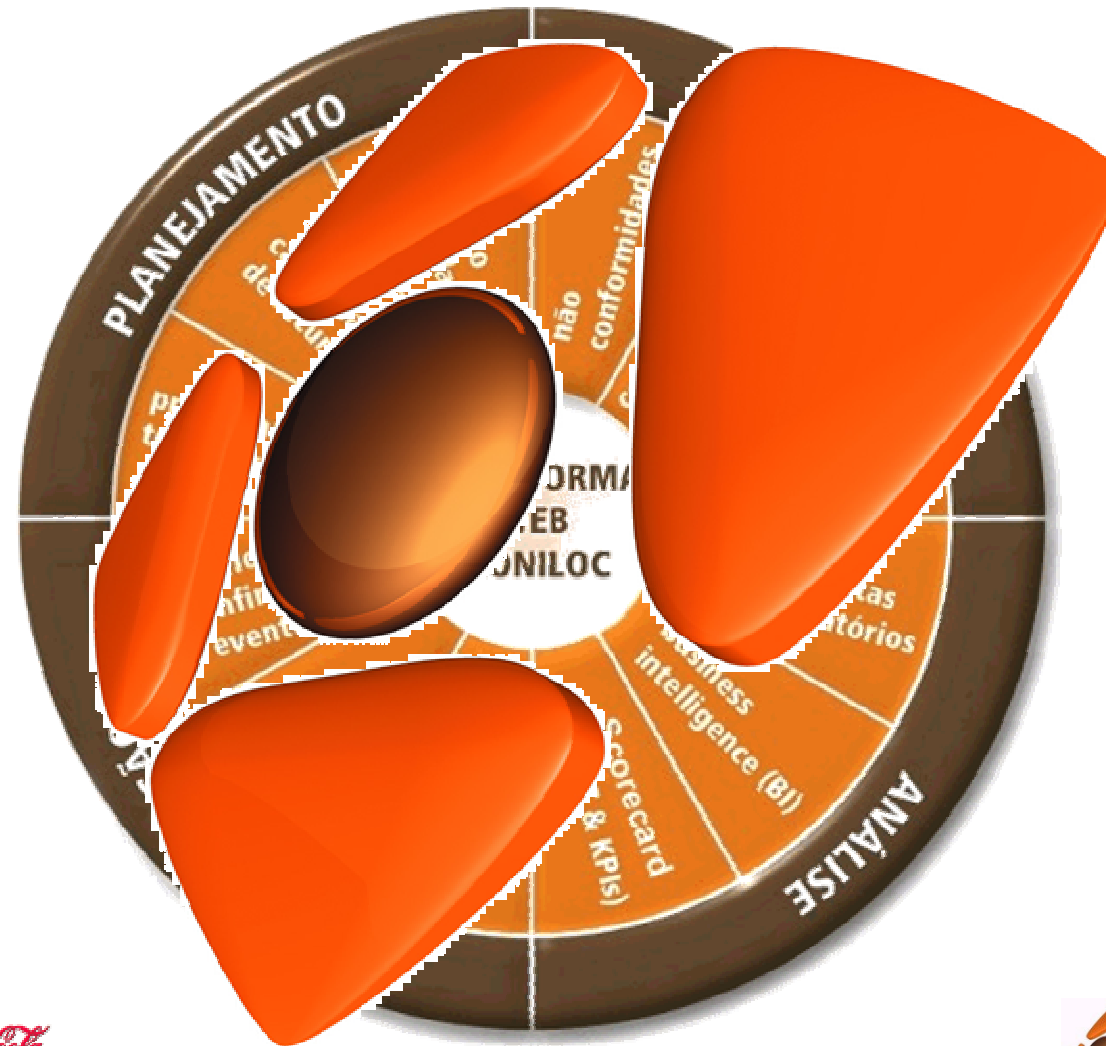
- Funcionalidade do sistema de previsão para geração automática de pedidos (integrado como o módulos de pedido do Moniloc)
- Implementação de um sistema de comunicação integrado para todo o sistema Coca-cola



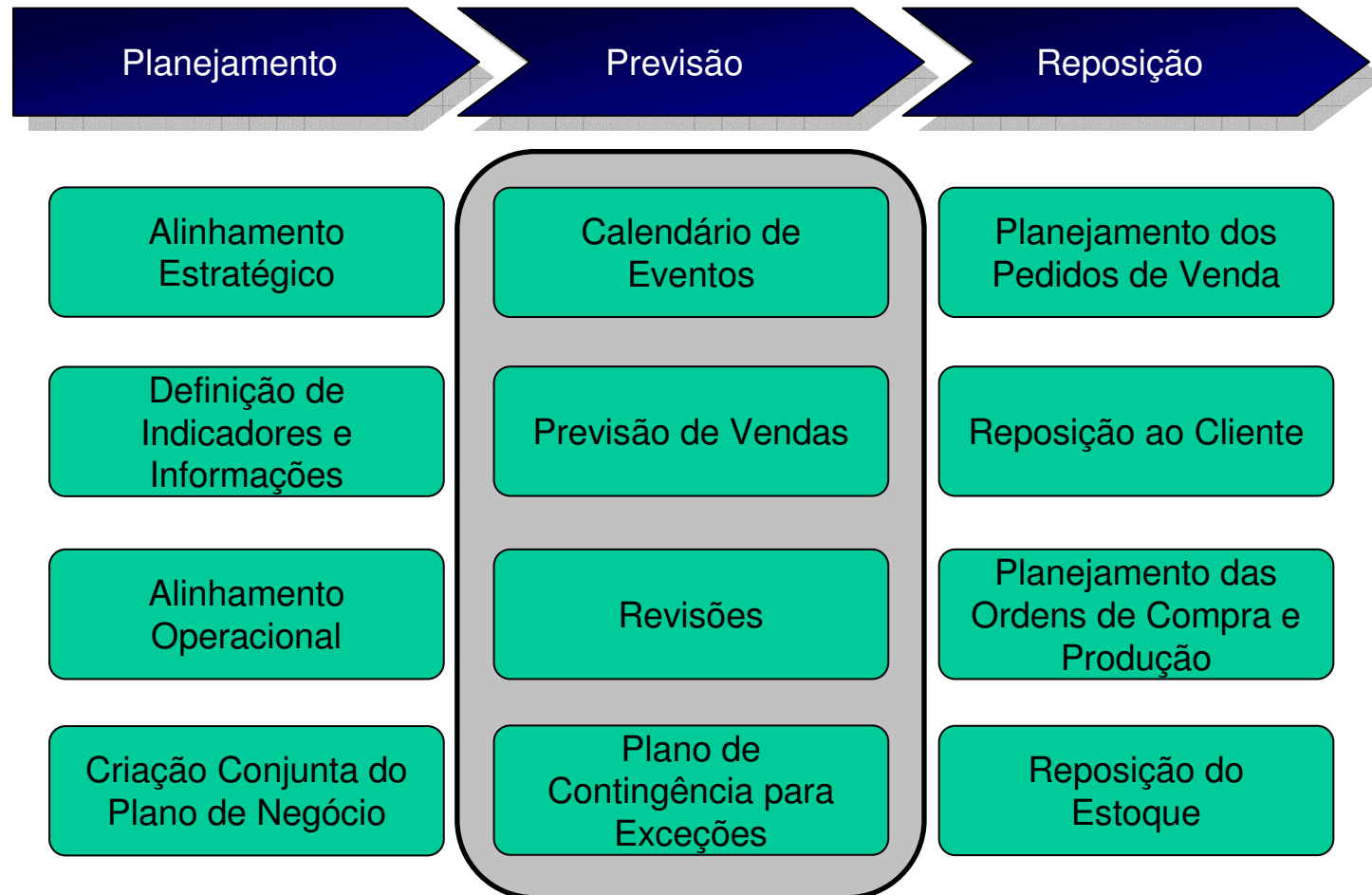
O CPFR DA BEBIDAS IPIRANGA



PLATAFORMA MONILOC

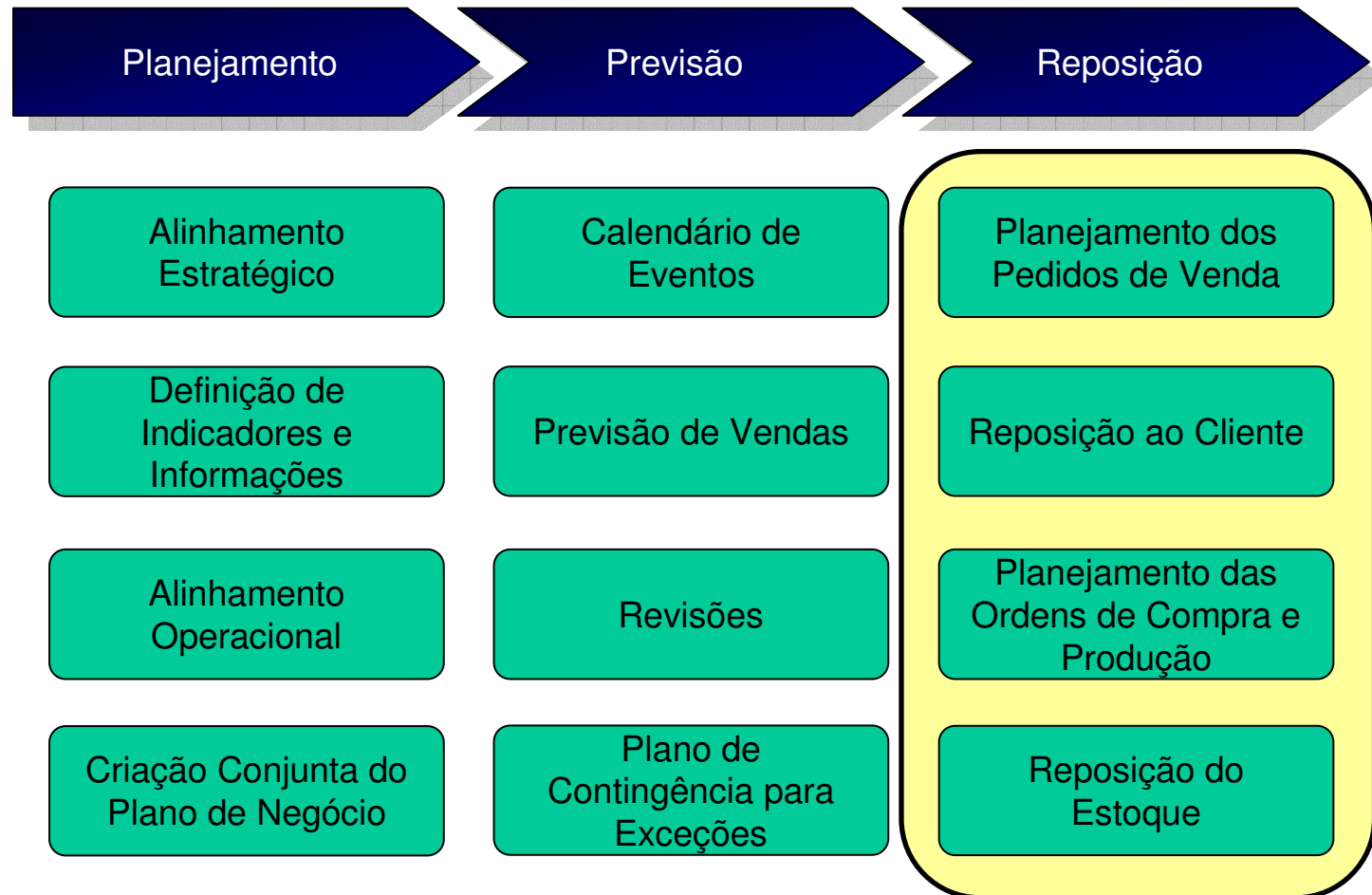


CPFR: PROCESSOS



Volta

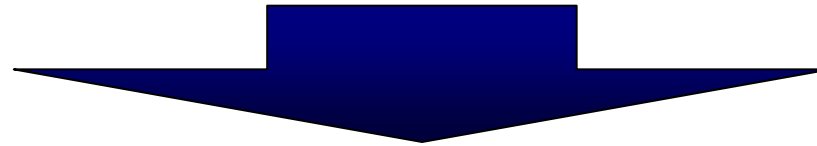
CPFR: PROCESSOS



BENEFÍCIOS

BENEFÍCIOS

SISTEMA DE AGENDAMENTO



Redução de um turno de trabalho na expedição

Redução no tempo de permanência

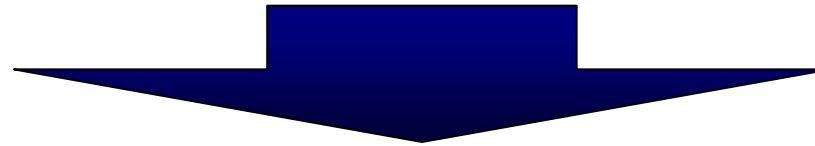
Redução de filas no carregamento / pontualidade

Avaliação das transportadoras



BENEFÍCIOS

SISTEMA DE PREVISÃO



Automação de tarefas repetitivas e manuais



Redução na falta de produto / disponibilidade

Demanda consolidada para melhor planejamento da produção

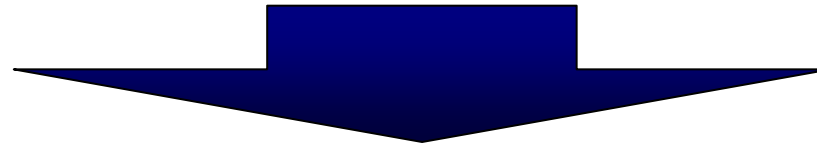


Melhor análise na acuracidade da previsão.



BENEFÍCIOS

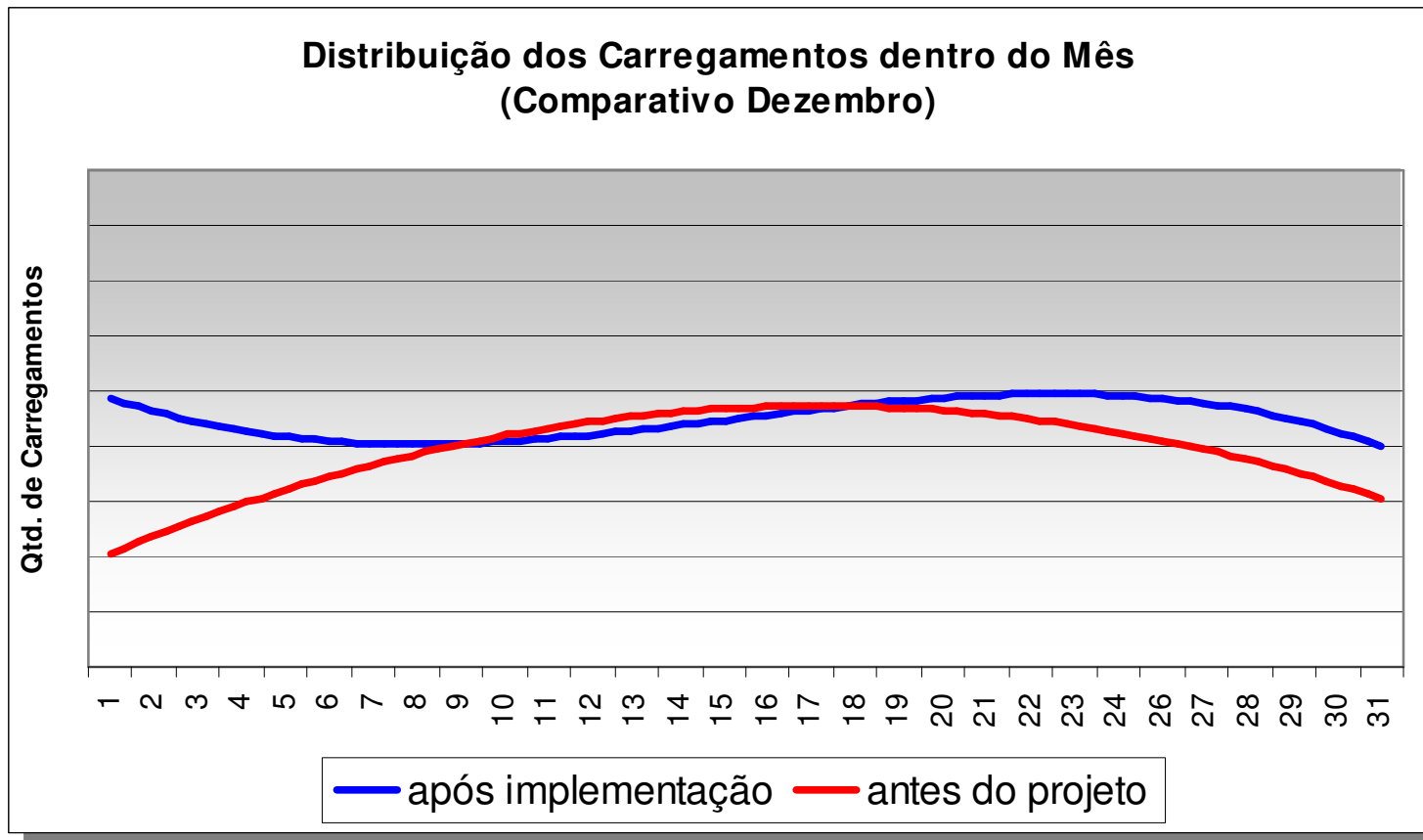
SISTEMA DE PESQUISA DE SATISFAÇÃO



AVALIAÇÃO DO NÍVEL DE SERVIÇOS
PRESTADOS AOS CLIENTES

ALGUNS NÚMEROS

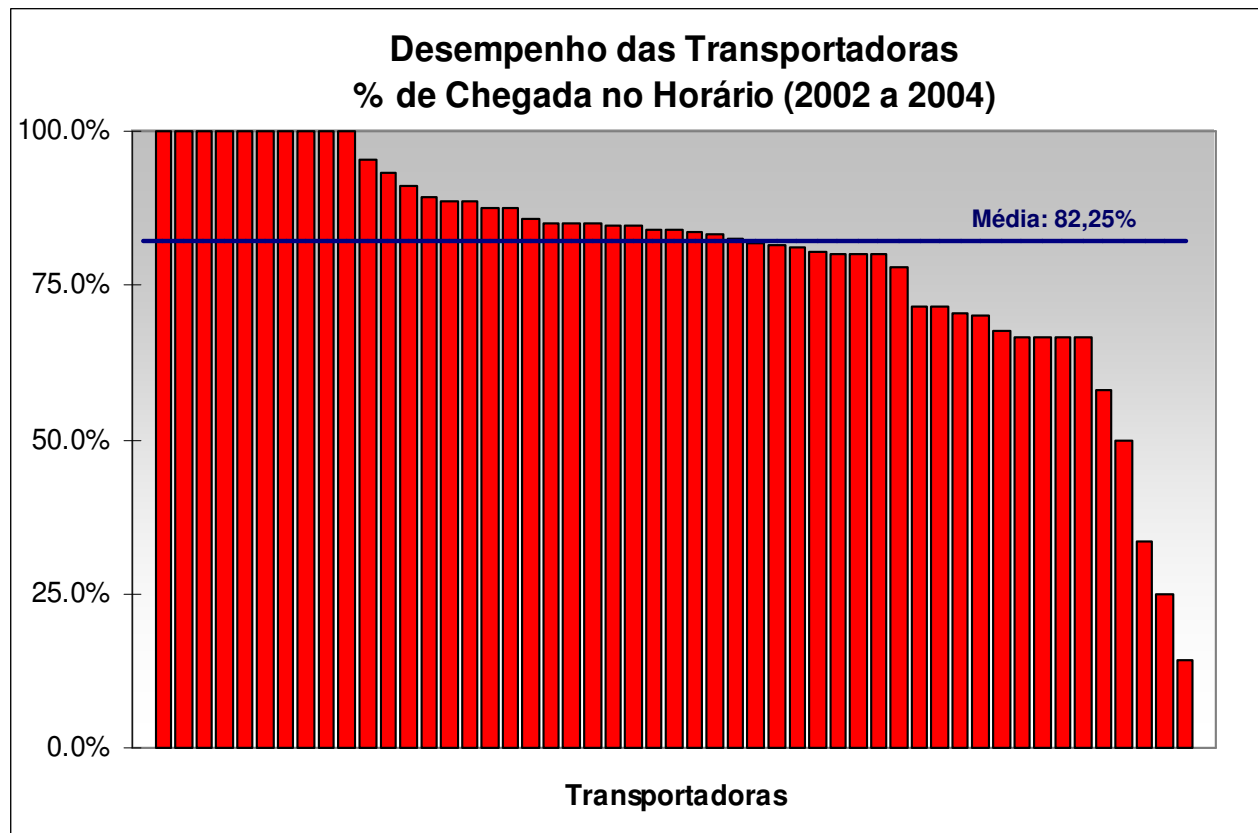
Melhor distribuição dos carregamentos ao longo do mês



[Volta](#)

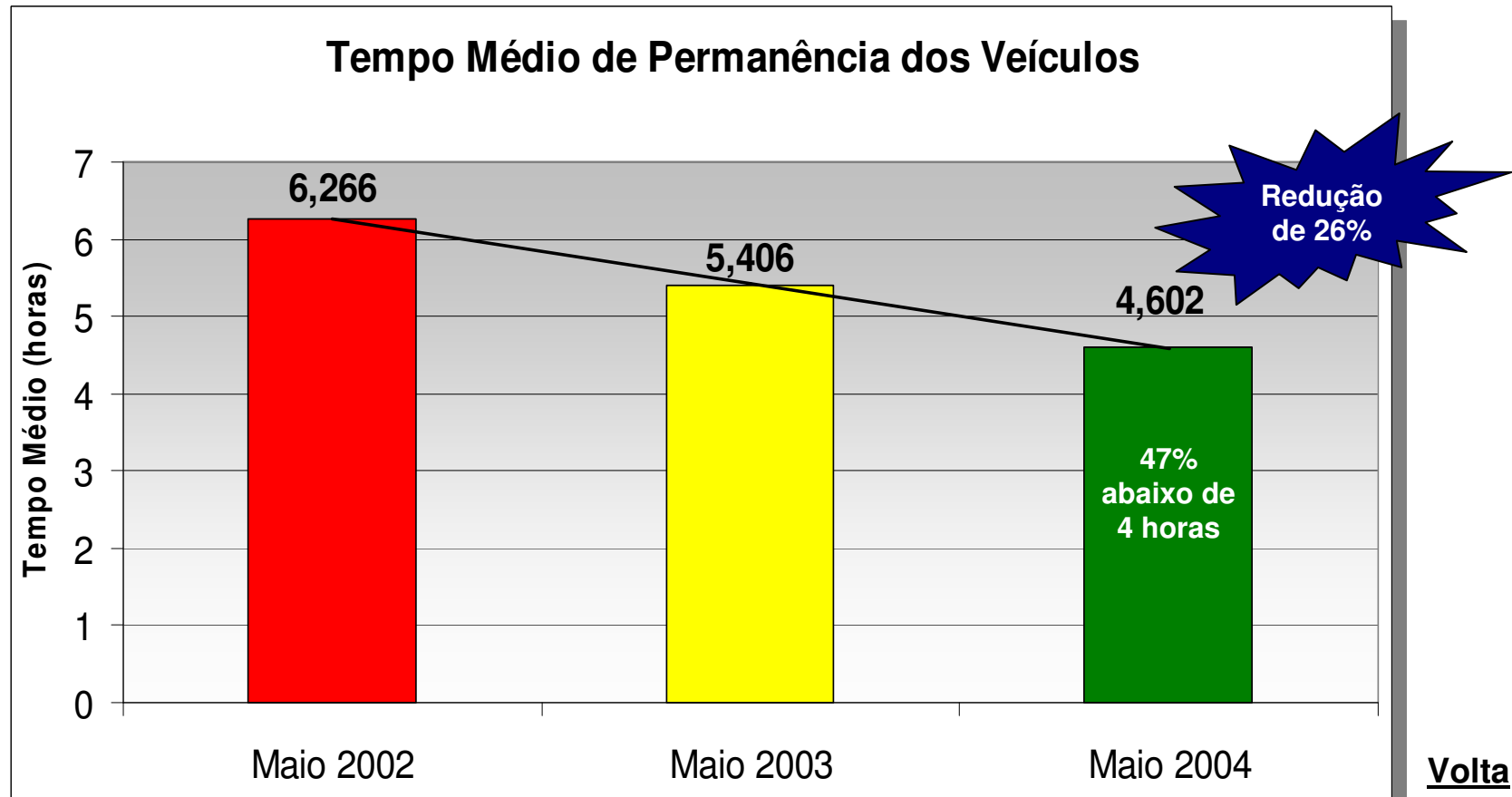
ALGUNS NÚMEROS

Comparação do Desempenho das Transportadoras: 82% de Eficiência!



Volta

ALGUNS NÚMEROS



PREVISÃO DE VENDAS CONSOLIDADA

Relatório de Alterações nas Previsões de Venda

Previsões de Venda

Mês Referência: Ano Referência:

Gr: **COMPANHIA DE BEBIDAS IPIRANGA**

Pr: **PREVISÃO DE VENDA SEMANAL**

Fa: **Mês: 5/2004 - Caixas Físicas**

Tip: **Grupo: Consolidado**

03/08/2004 15:18:50

1

Produto	01/06/2004	10/05/2004	17/05/2004	24/05/2004	Total Revisão	Total Original	Total Realizado
67 - KAPO LARANJA 200ML 36X1	5.439	5.946	4.224	3.208	0	18.817	7.007
86 - KAPO MARACUJA 200ML 36X1	4.214	5.966	4.009	3.049	0	17.238	9.100
87 - KAPO UVA 200ML 36X1	7.830	9.040	6.271	5.245	0	28.386	11.466
88 - KAPO MORANGO 200ML 36X1	7.110	8.465	6.123	4.606	0	26.304	11.284
89 - KAPO ABACAXI 200ML 36X1	3.326	4.674	3.126	1.987	0	13.113	5.096
90 - KAPO LARANJA 200ML 12X1	16.063	12.743	14.356	6.141	0	49.303	40.824
91 - KAPO MARACUJA 200ML 12X1	12.811	9.283	9.837	6.360	0	38.291	21.924
92 - KAPO UVA 200ML 12X1	26.135	19.339	18.365	11.007	0	74.846	55.944
95 - KAPO MORANGO 200ML 12X1	26.172	20.132	18.739	10.876	0	75.919	47.376
238 - KAPO ABACAXI 200ML 12X1	9.619	6.351	6.267	3.999	0	26.236	15.120
Total por Família	118.719	101.939	91.317	56.478	0	368.453	225.141
3-KAPO	118.719	101.939	91.317	56.478	0	368.453	225.141



Volta



ENTRADA DA PREVISÃO

Microsoft Excel - Planilha_A (mês_arq) | MONILOC - usuário: MONILOC - Microsoft Internet Explorer

Usuário: MONILOC
Local Carreg: Ribeirão Preto

COMPANHIA DE BEBIDAS IPIRANGA

Cadastros Previsão Pesquisa Relatórios Ajuda versão 1.1

Previsão de Vendas de Agosto/2004

Caixas Físicas

FRANQUIA : REMIL
Envio da Previsão : 13/08/2004

GRAVAR

Embalagem	Sabor	Cód.	02/08	09/08	S/ Revisão	C/ Revisão	Setembro	Outubro
BAG	COCA COLA LIGHT BAG IN BOX 10L	188			0	0		
BAG	COCA COLA LIGHT BAG IN BOX 5L	167			0	0		
KAPO	KAPO ABACAXI 200ML 12X1	238			0	0		
KAPO	KAPO ABACAXI 200ML 36X1	89			0	0		
KAPO	KAPO LARANJA 200ML 12X1	90			0	0		
KAPO	KAPO LARANJA 200ML 36X1	67			0	0		
KAPO	KAPO MARACUJA 200ML 12X1	91			0	0		
KAPO	KAPO MARACUJA 200ML 36X1	86			0	0		
KAPO	KAPO MORANGO 200ML 12X1	95			0	0		

[Volta](#)



Obrigado!

Perguntas
???