



PESQUISA:
**“INTEGRAÇÃO DE PROCESSOS & SINCRONIZAÇÃO DE
INFORMAÇÕES PARA ADIÇÃO DE VALOR NA CADEIA DE
ABASTECIMENTO”**

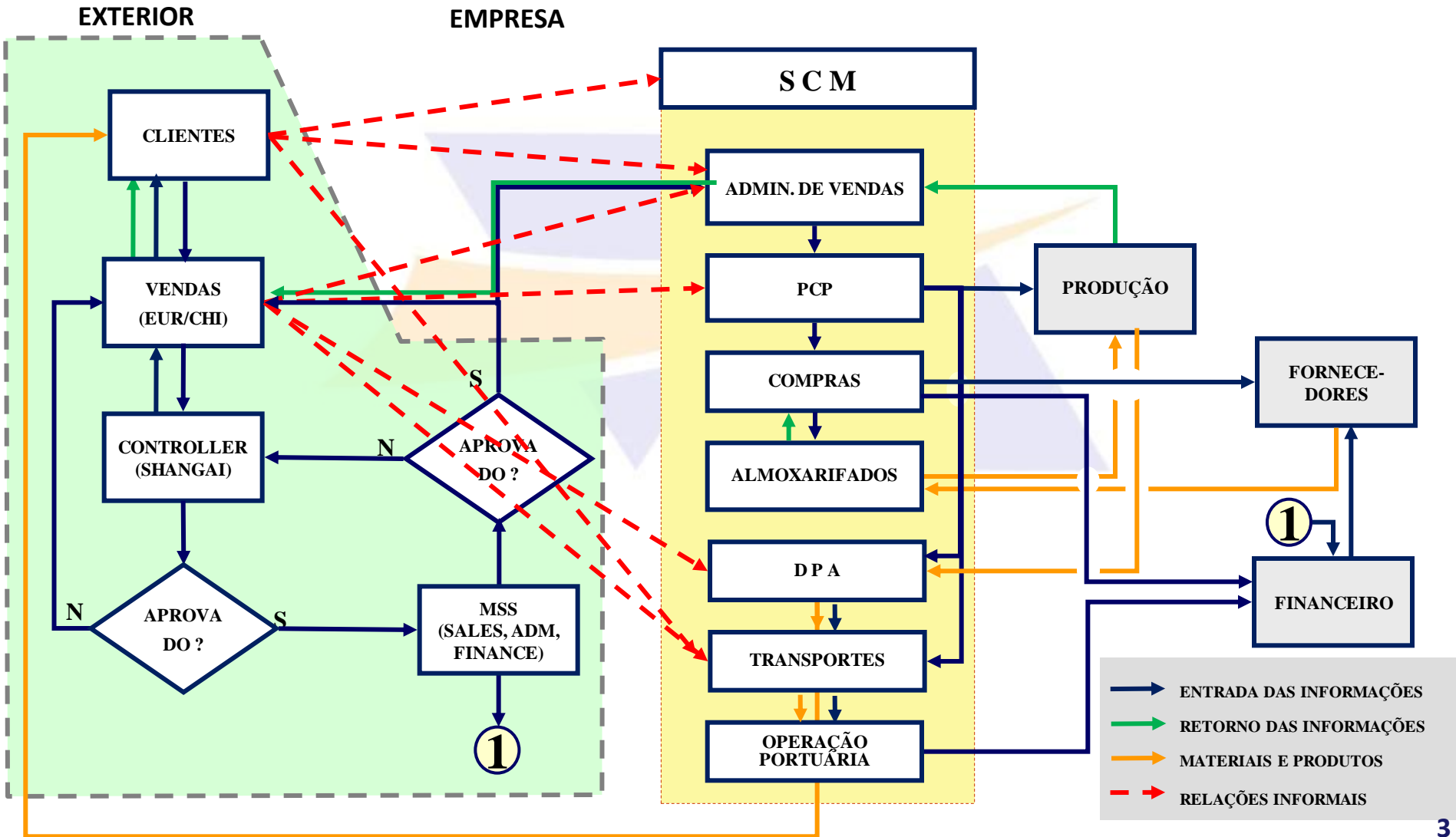


Inovações Estratégicas
19 e 20.out.2011 · São Paulo/SP

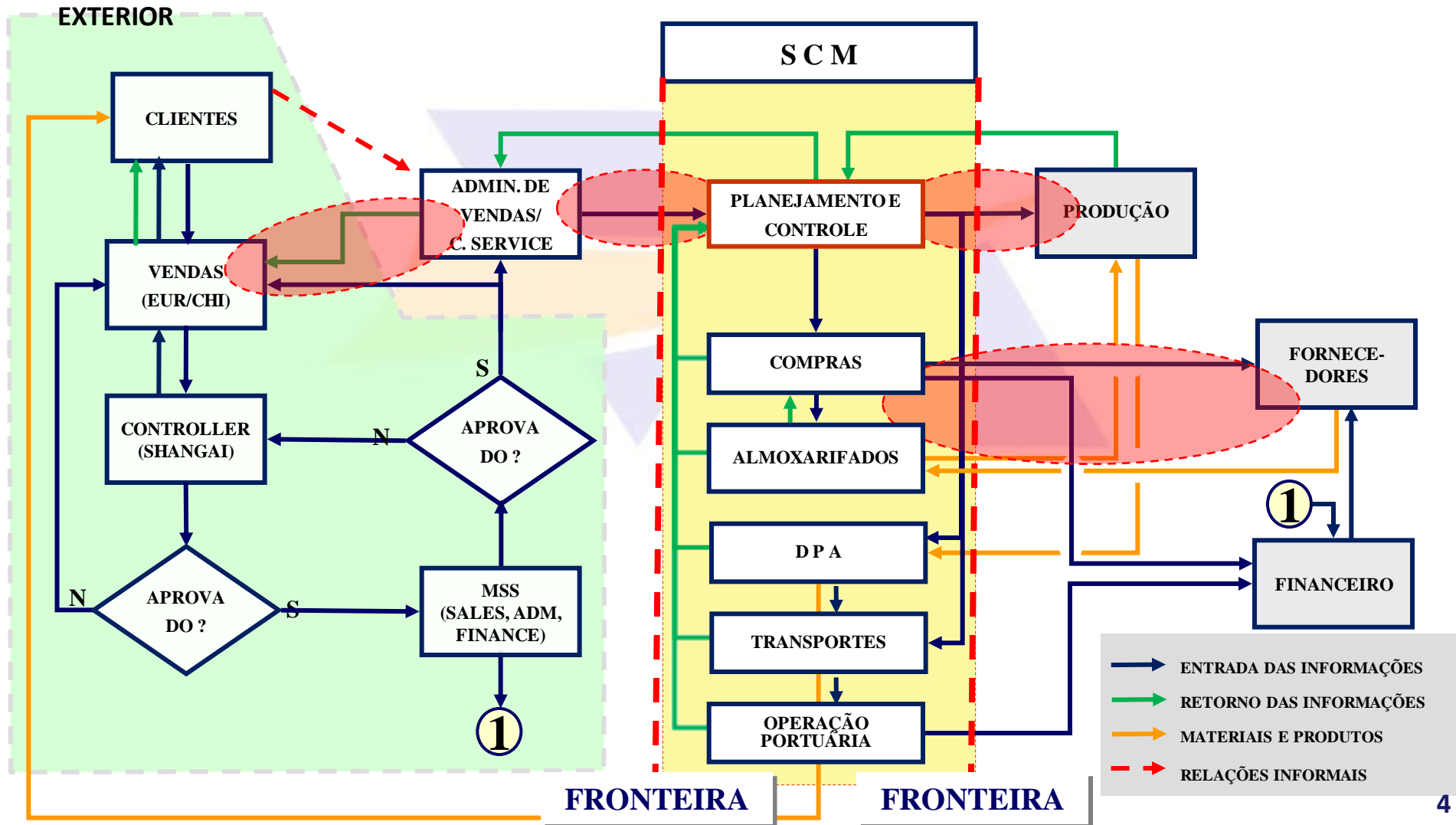


- OBJETIVO:** Identificar e analisar os pontos de ruptura na Gestão da Cadeia de Suprimentos com base na avaliação da integração de Processos e Sincronização da Informação.
- PORQUE:** Observação multi- setoriais indicam que é grande a assimetria entre a velocidade da informação e o baixo tempo de resposta da operação.
- REALIZADO:** Entre os meses de Julho e Setembro – 2011.
- FORMATO:** 42 perguntas divididas em 4 blocos: GERAL – GESTÃO - OPERAÇÃO – GERAÇÃO DE VALOR
- RESPOSTAS:** 322 questionários respondidos sendo 145 completos

ROTA DA INFORMAÇÃO ATUAL



ROTA DA INFORMAÇÃO PROPOSTA



FUNDAMENTOS DO SCM



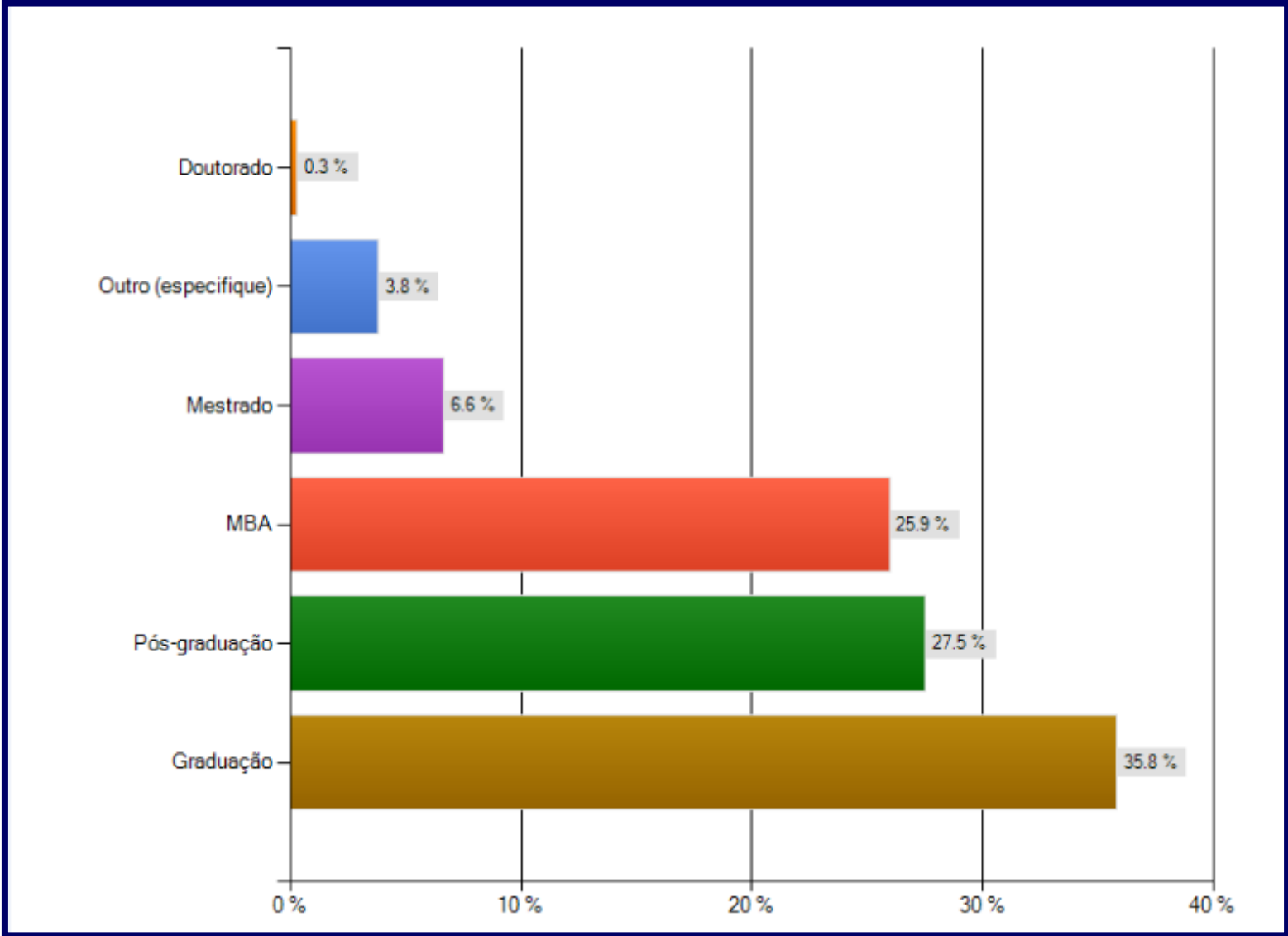
A) GERAL

B) GESTÃO

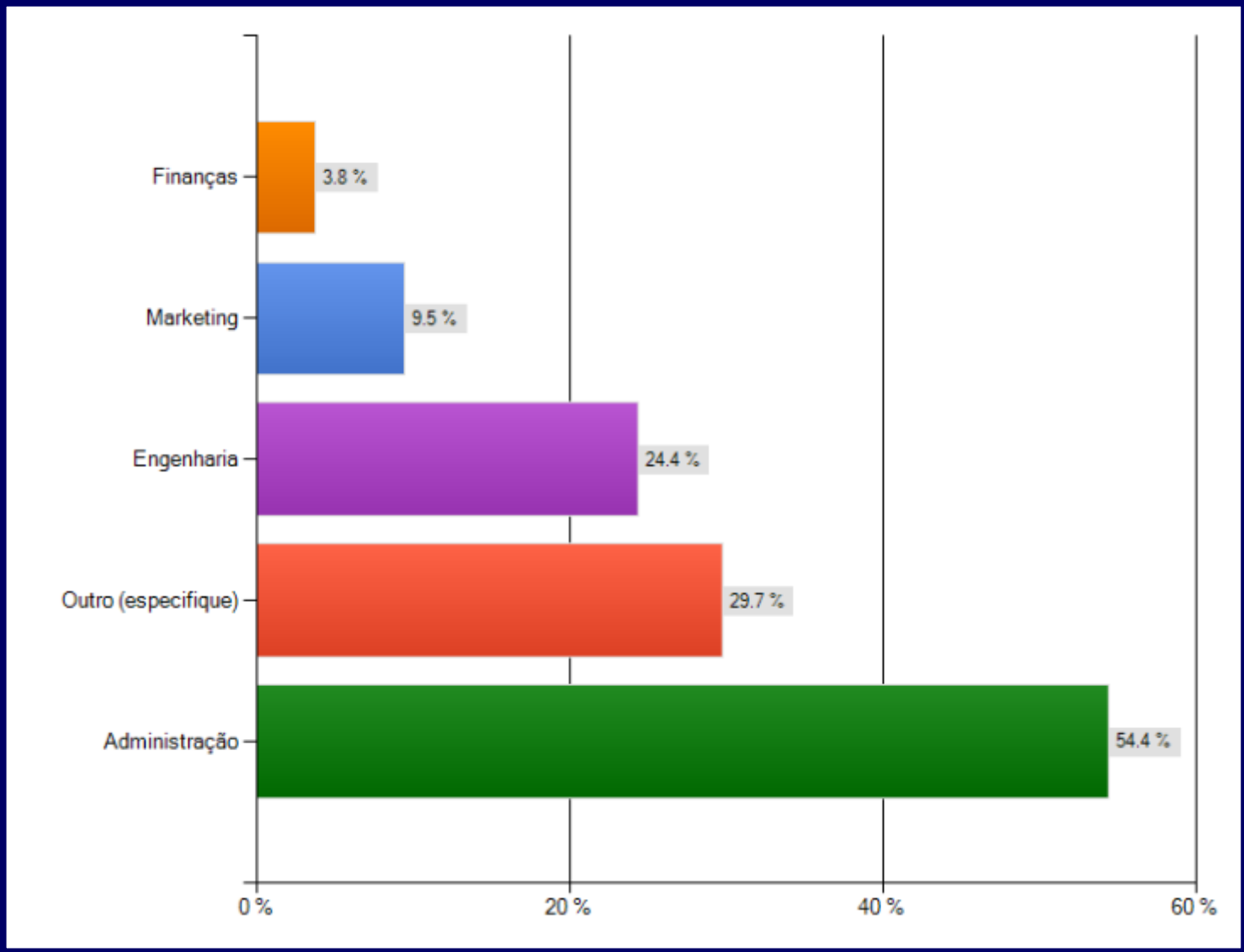
C) OPERAÇÃO

D) CRIAÇÃO DE VALOR

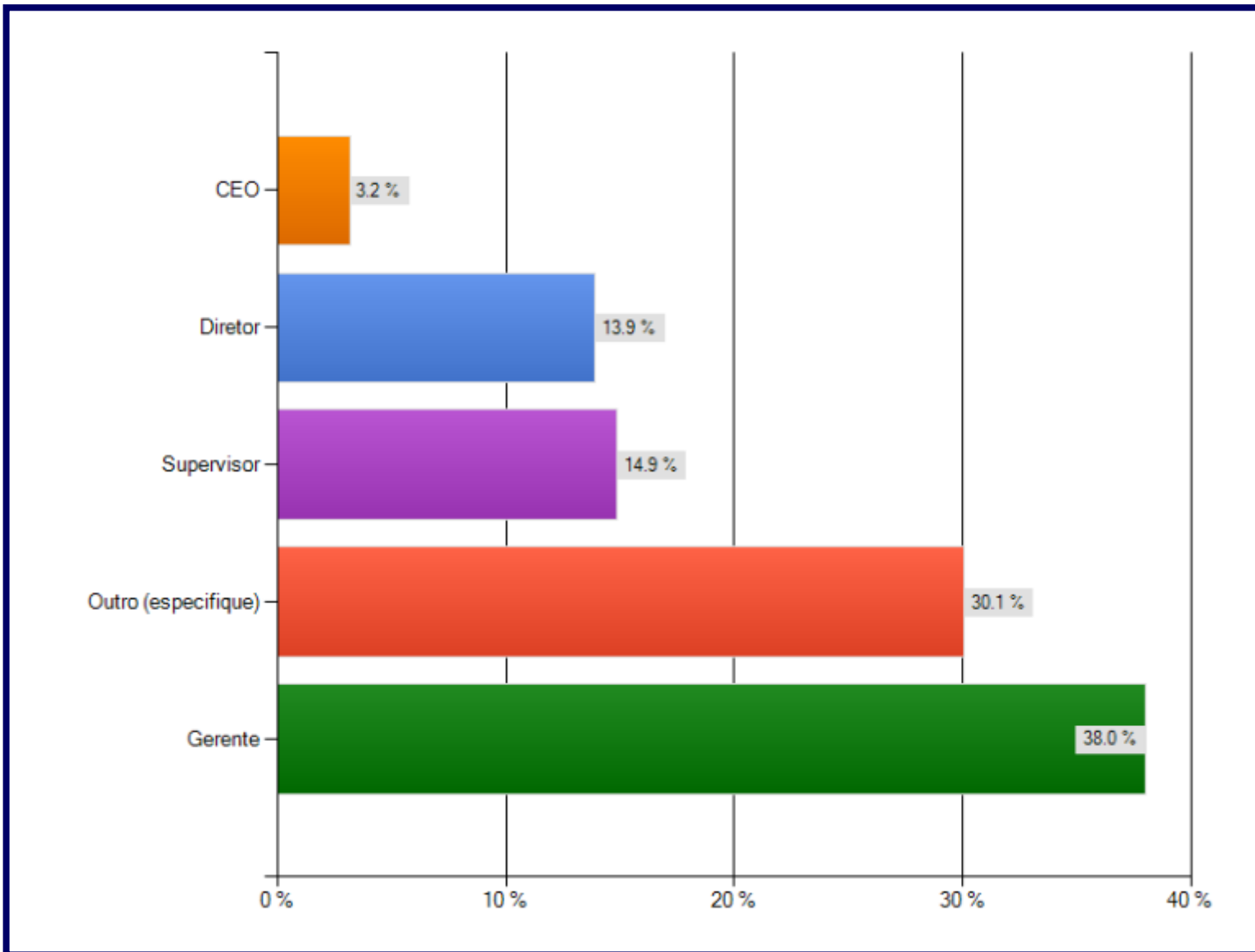
QUAL A SUA FORMAÇÃO?



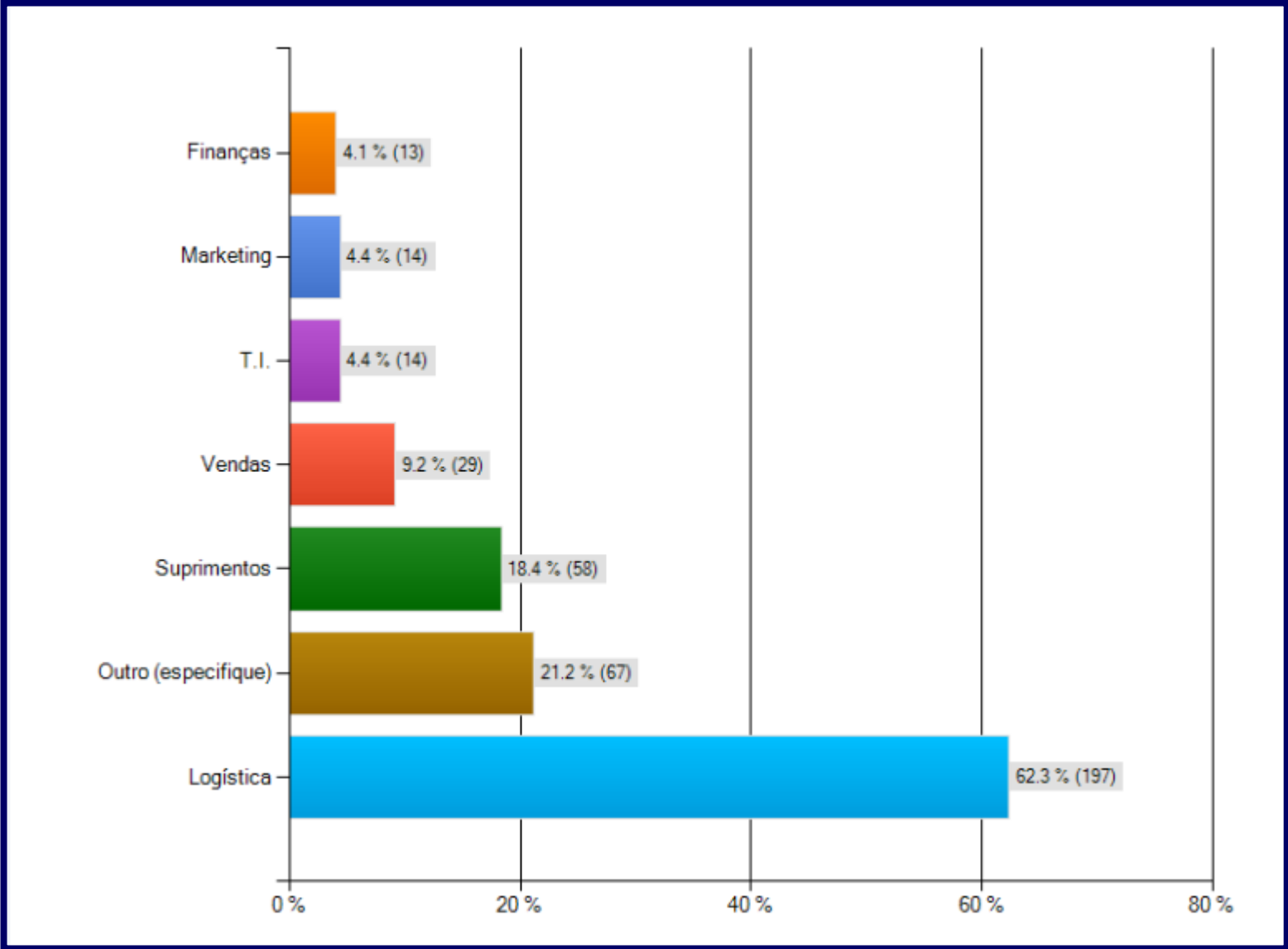
QUAL ÁREA DE SUA FORMAÇÃO?



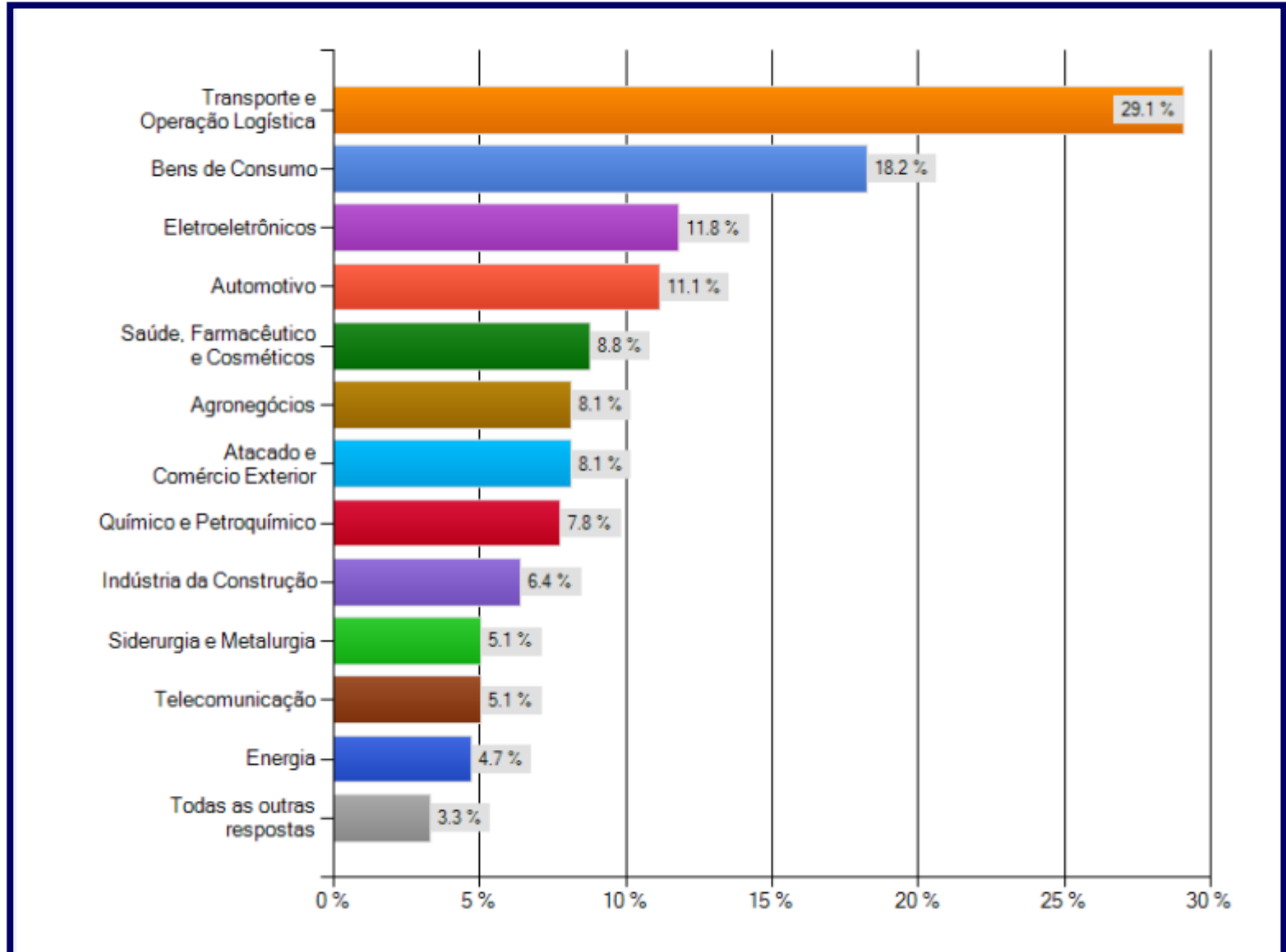
QUAL O SEU CARGO NA EMPRESA?



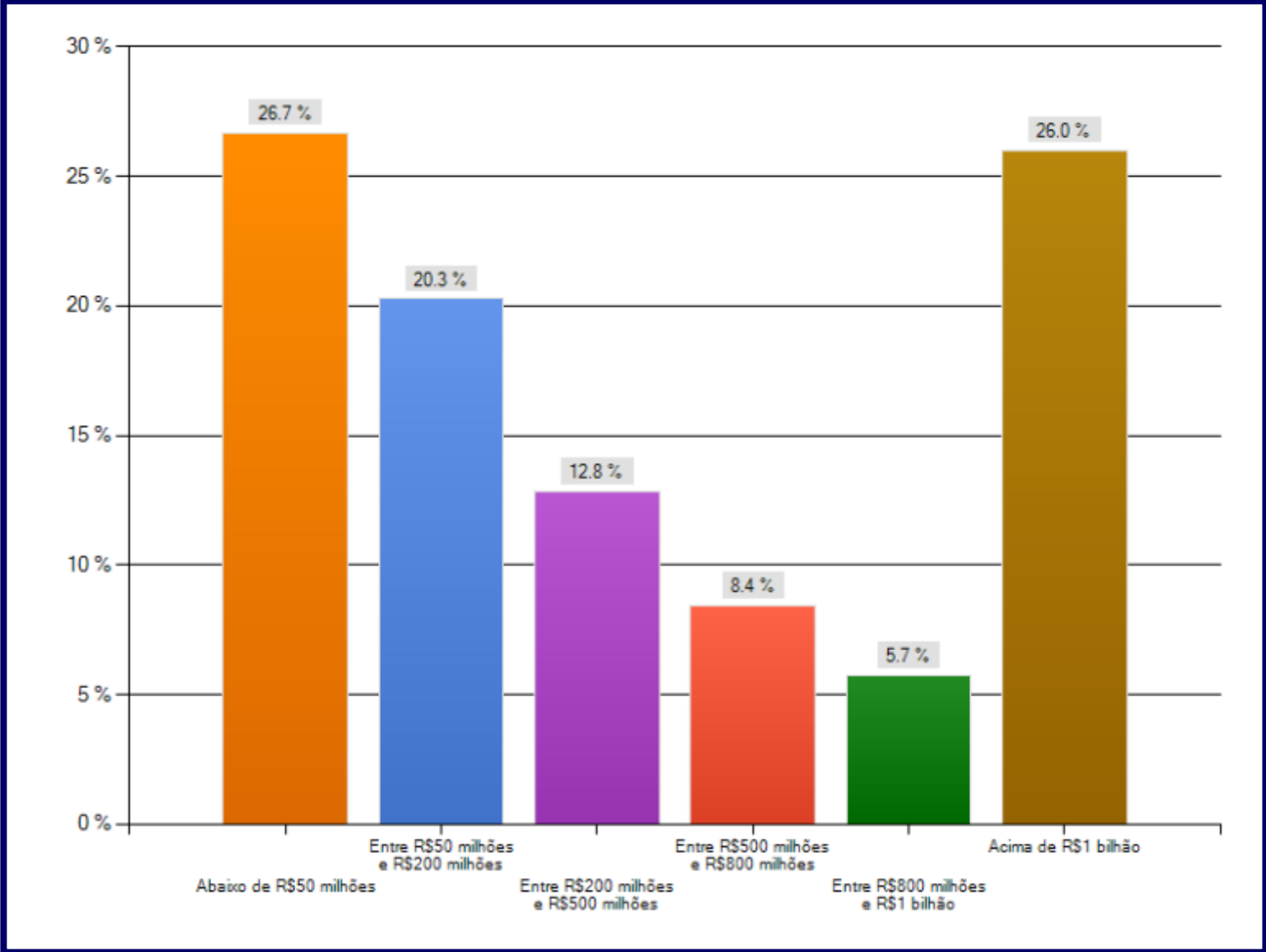
QUAL A ÁREA QUE VOCÊ TRABALHA?



QUAL O SEGMENTO DA SUA EMPRESA?



QUAL O FATURAMENTO ANUAL?





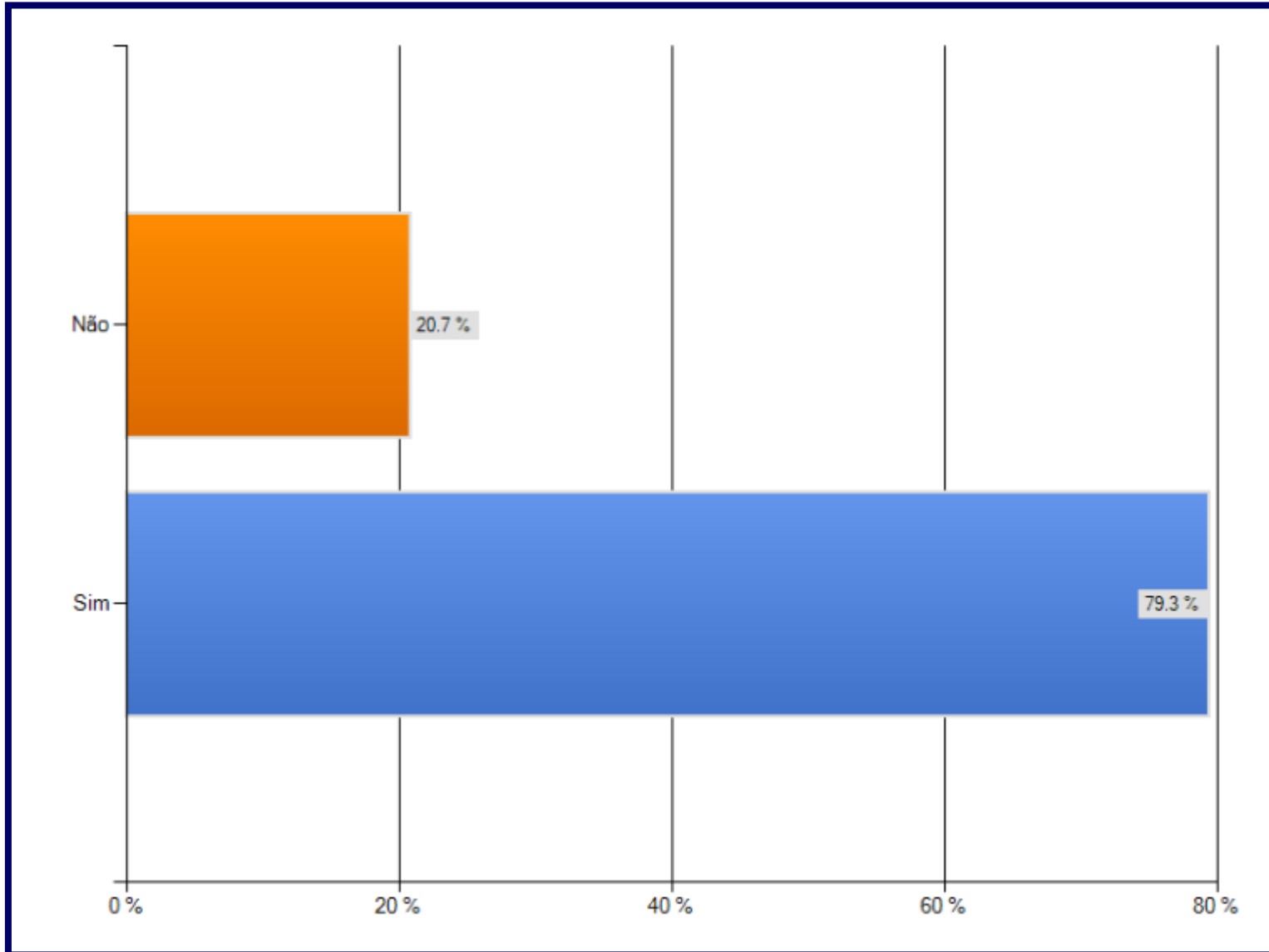
A) GERAL

B) GESTÃO

C) OPERAÇÃO

D) CRIAÇÃO DE
VALOR

SUA EMPRESA POSSUI POLÍTICA DE SERVIÇOS ESTRUTURADA?



QUAIS KPI's SÃO UTILIZADOS?

Acuracidade do Inventário

Ciclo do pedido

Custo operacional

Custo total sobre volume Diversos

Faturamento/homem e lucro/homem

Gestão à Vista - PDCA

Kaizen e 5 S Logísticos

Lucro bruto Normativos

Não há OTIF, Prazo de entrega, Custo de frete

Prazo de entrega, Custos logísticos, custos de frete, inventários relativos, etc

Qualidade dos produtos adquiridos e redução de preços

Quase todos s KPIs citados, exceto OTIF

Savings

Temos indicadores em todos os setores da empresa

Todos os acima e outros indicadores como Produtividade

Todos os acima, mais inventario, Custo logístico total

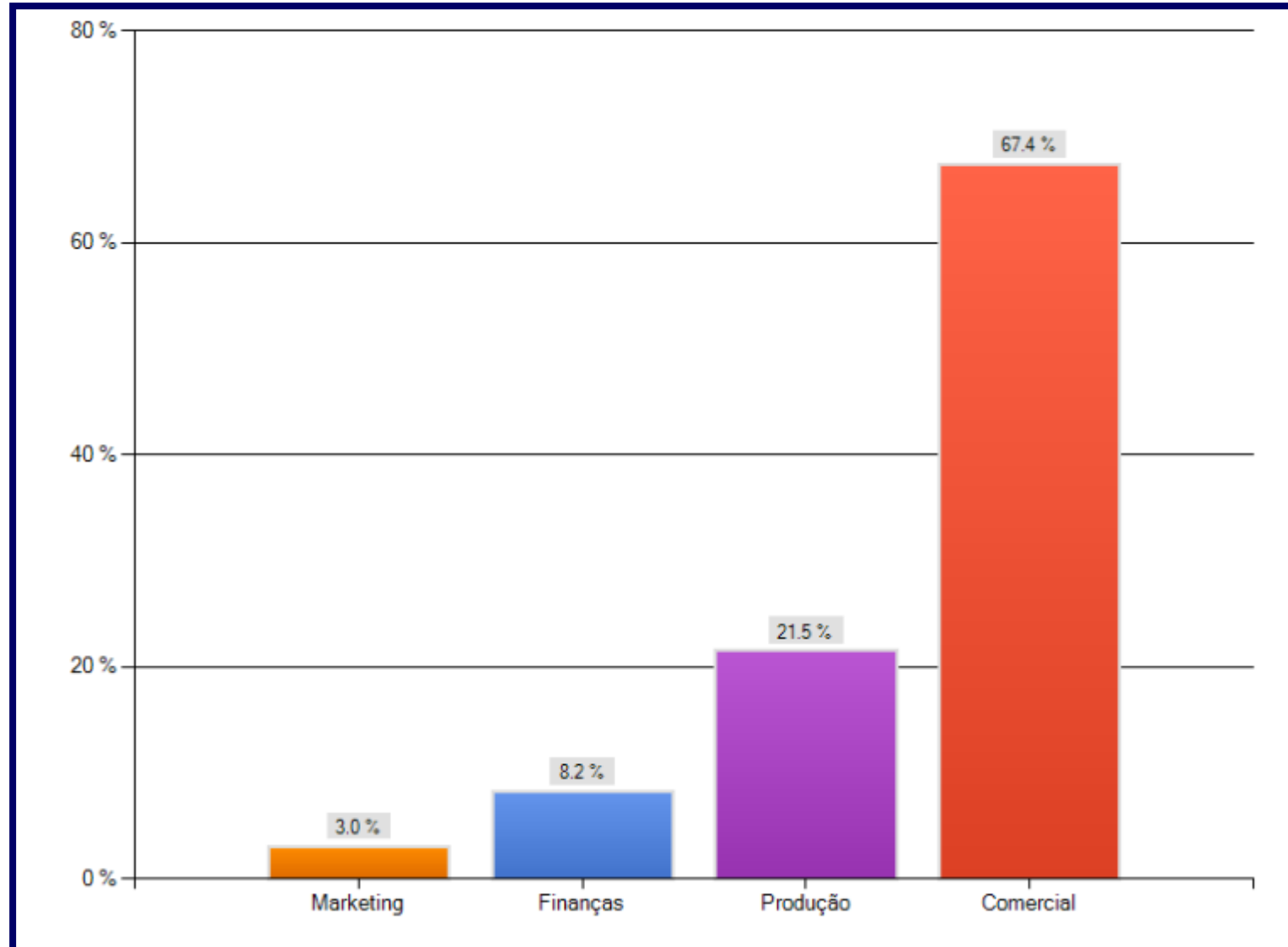
Todos os anteriores, desenhado com a necessidade de cada cliente

Vários Indicadores, seguindo padrão de cada cliente

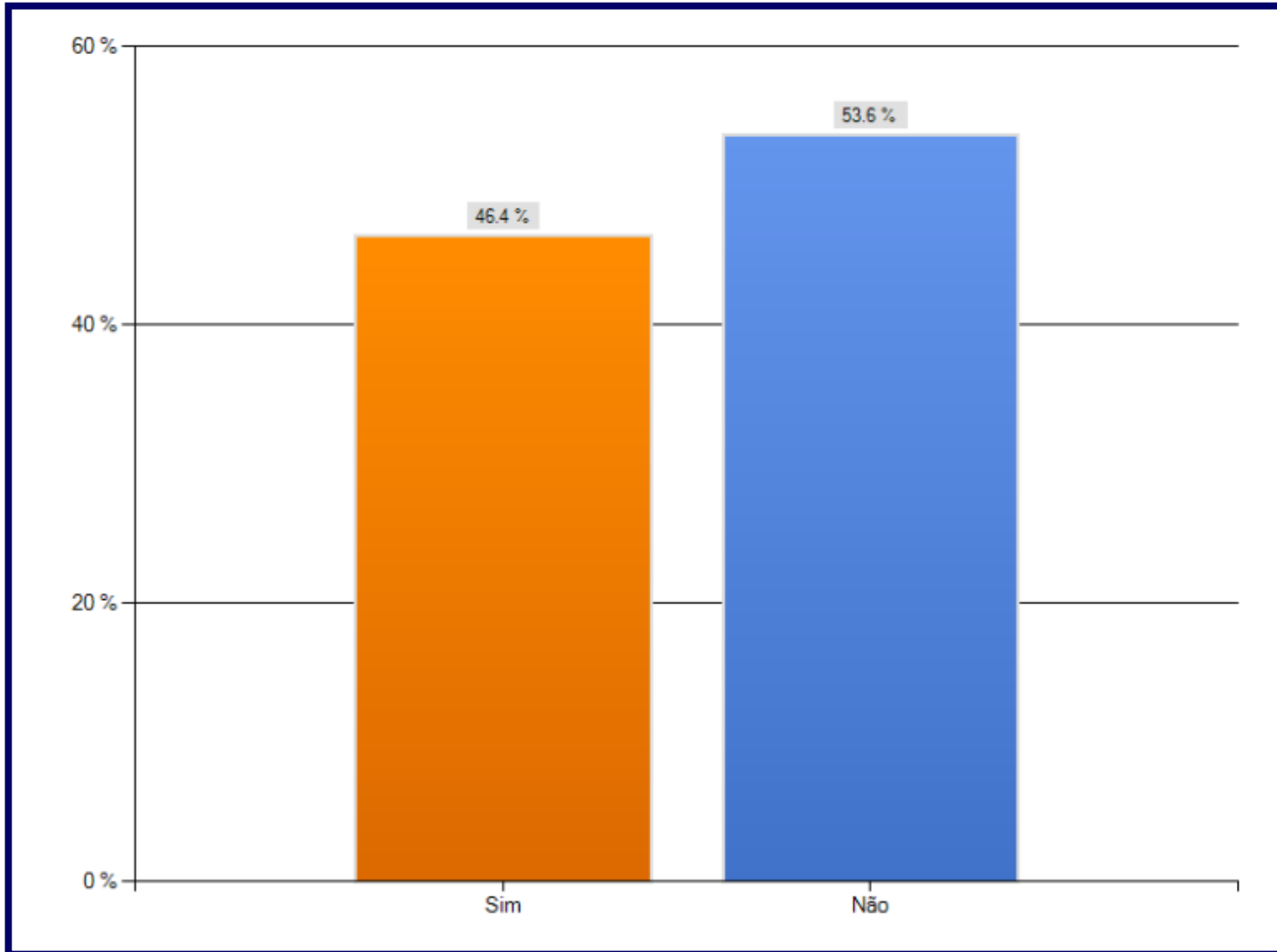


B) GESTÃO

INTERAÇÃO DA POLÍTICA DE SERVIÇO COM OUTRAS ÁREAS:

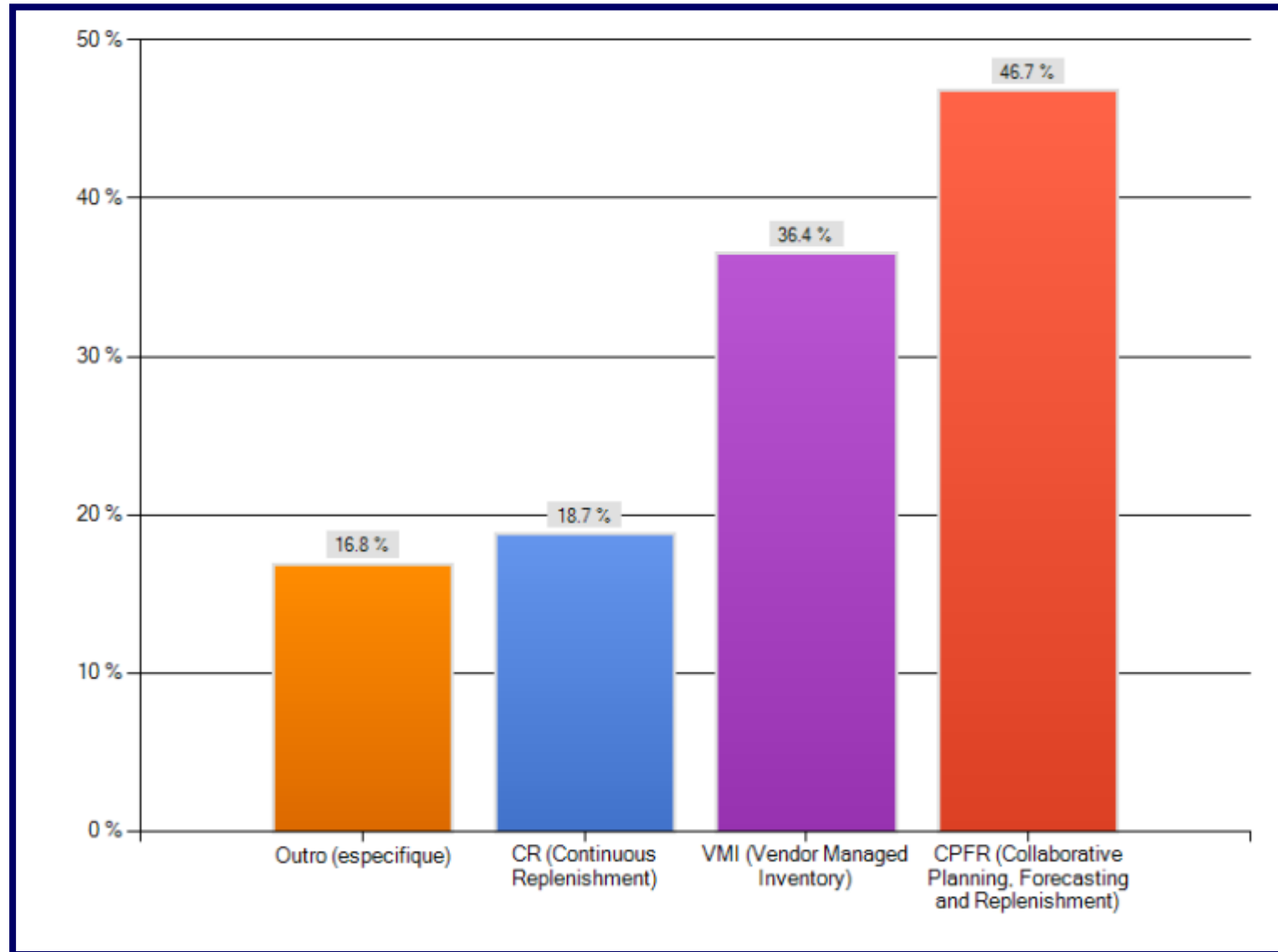


UTILIZA ALGUM MODELO COLABORATIVO?

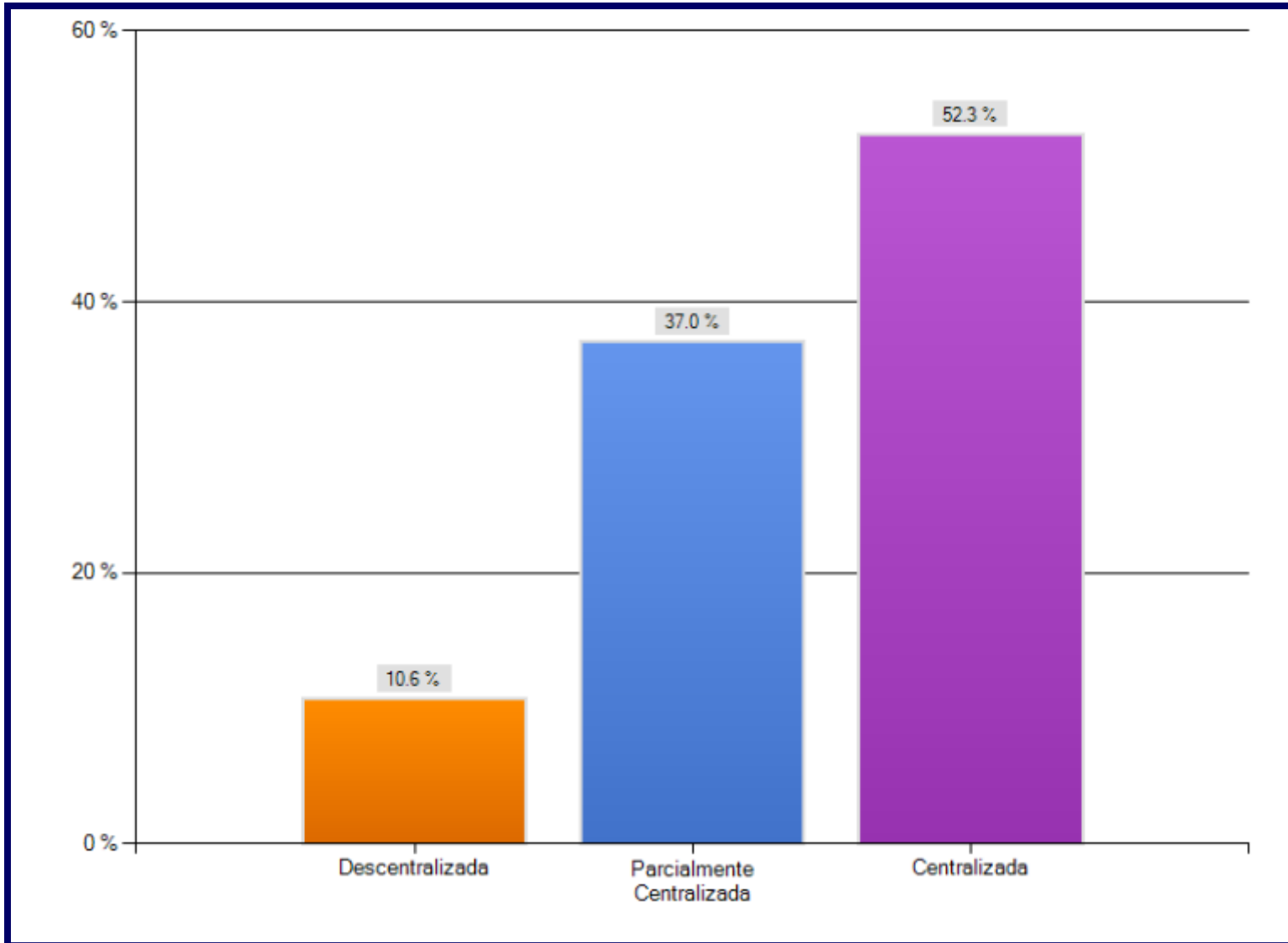


B) GESTÃO

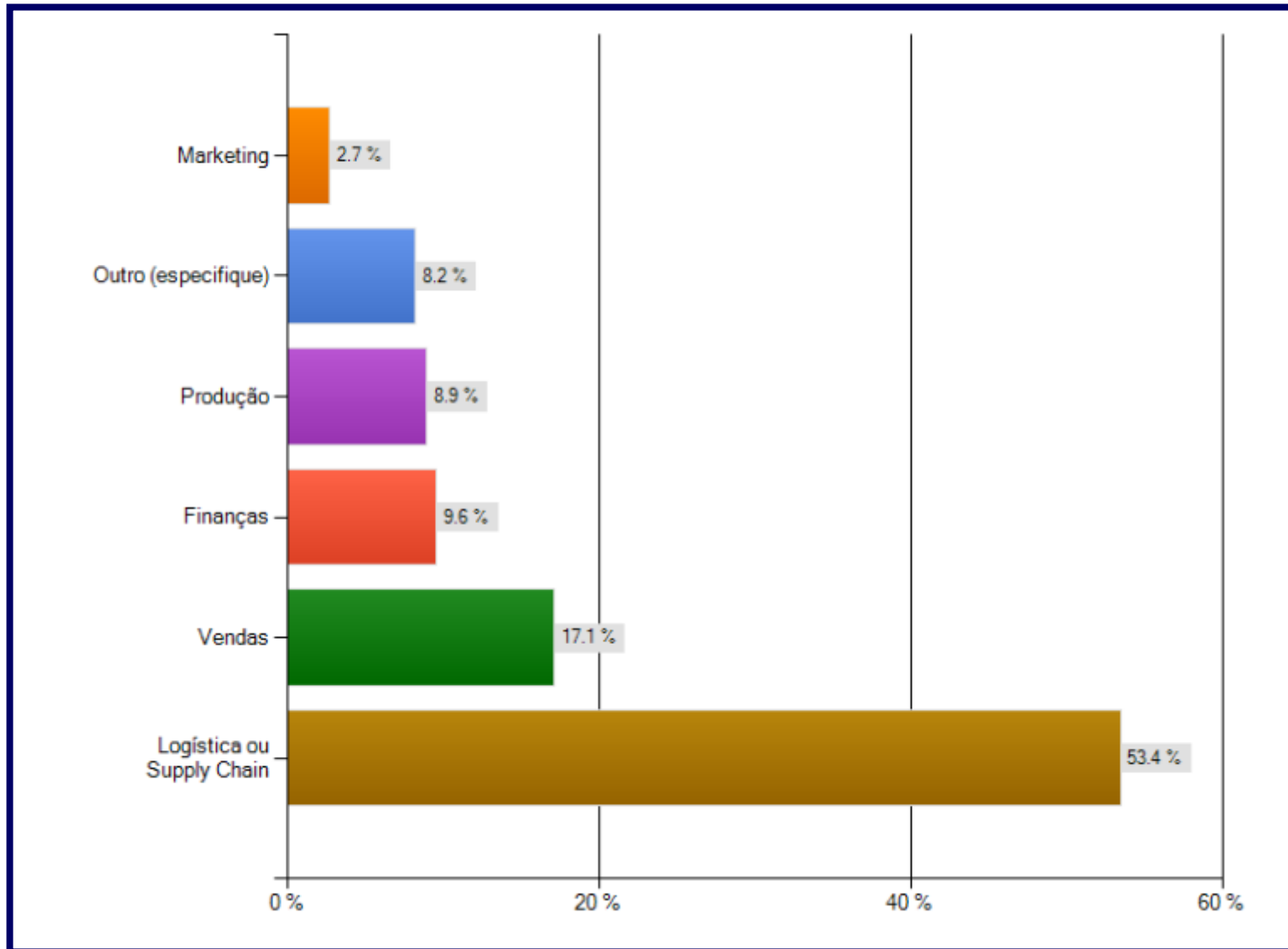
QUAIS?



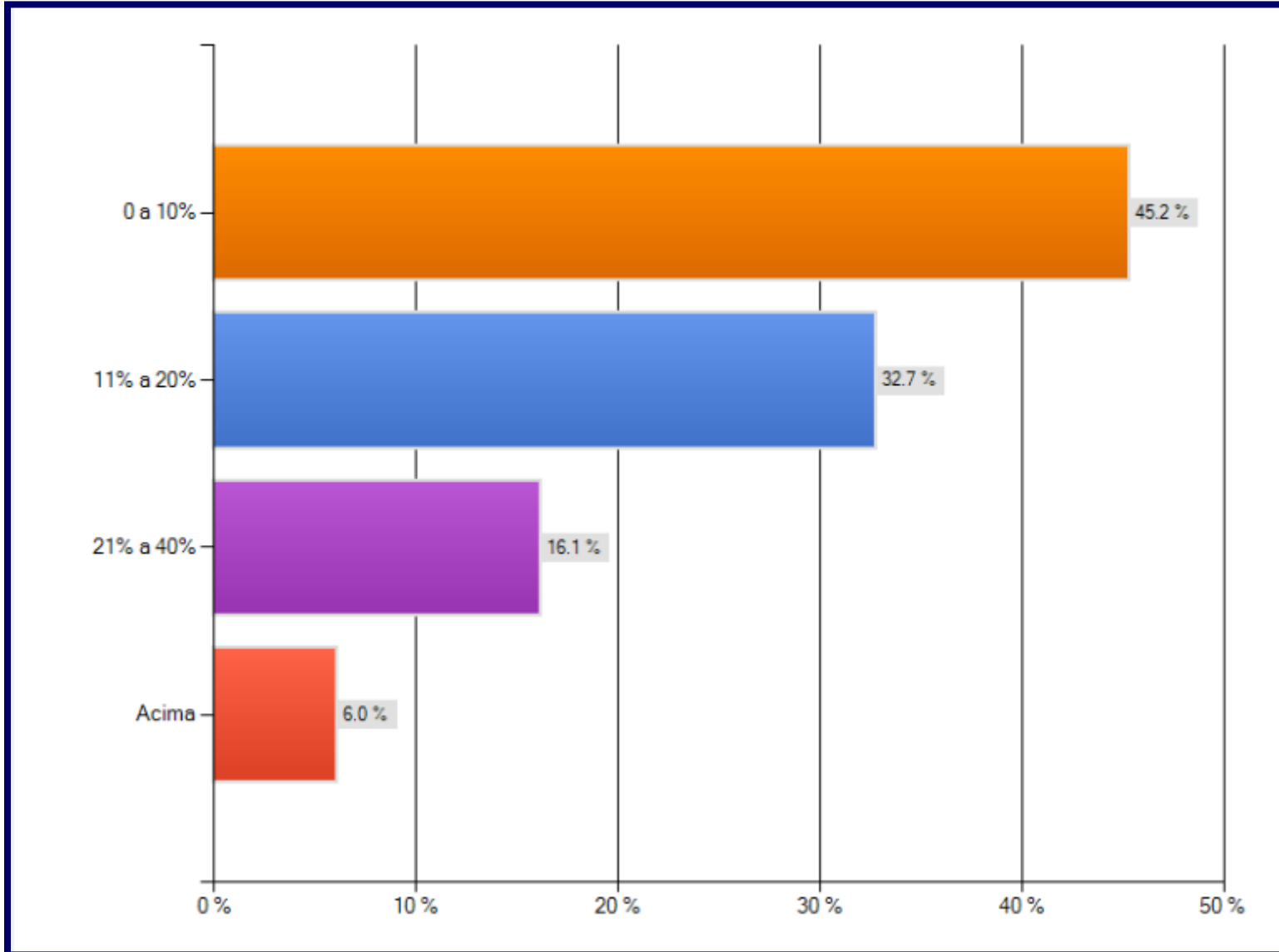
GESTÃO DE DEMANDA É:



SENDO GESTÃO DA DEMANDA **CENTRALIZADA** , QUAL A ÁREA RESPONSÁVEL?



GRAU DE ERRO NA SINCRONIZAÇÃO DAS INFORMAÇÕES?

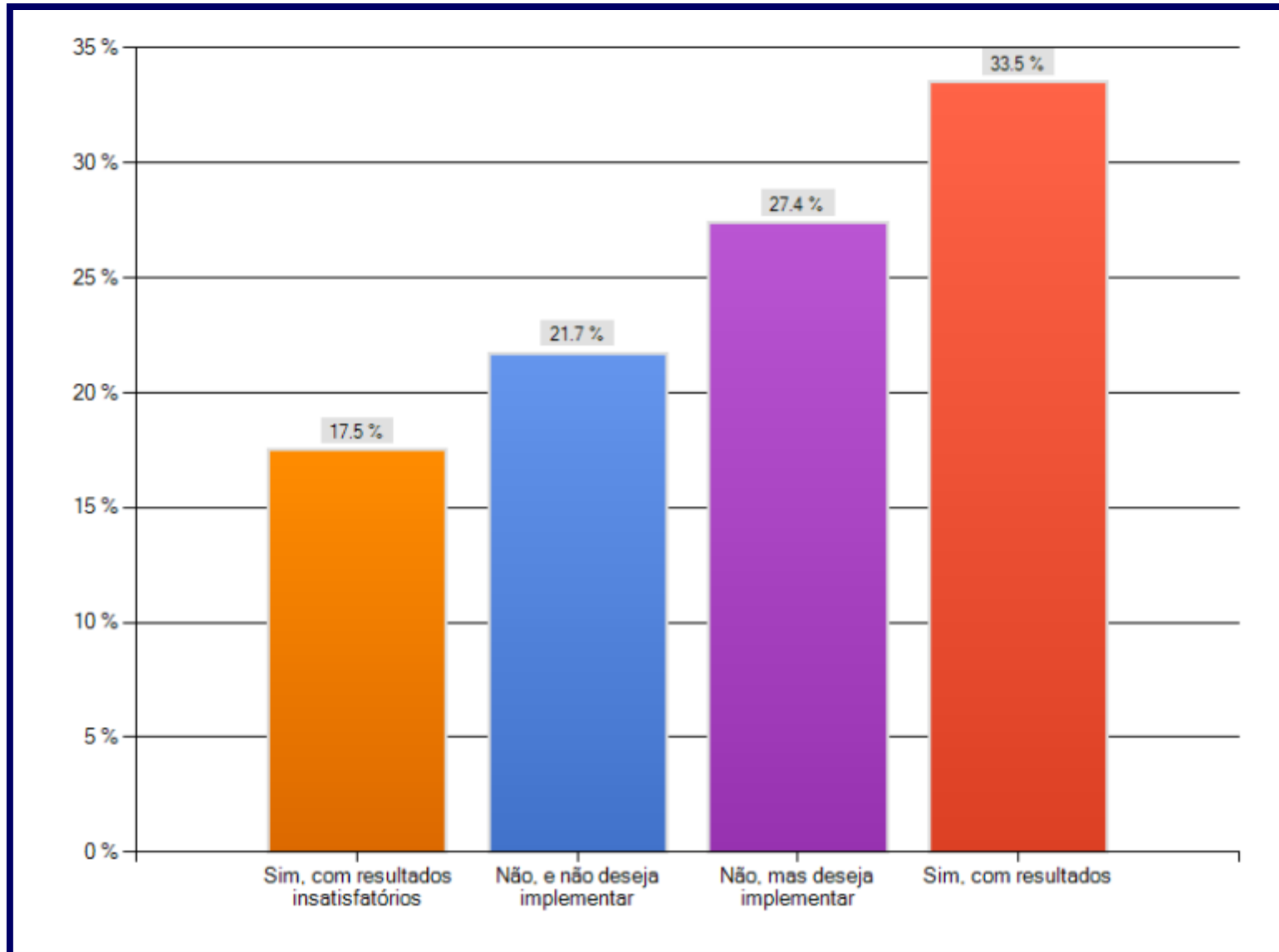


B) GESTÃO

QUAL A RAZÃO DA EXISTÊNCIA DO ERRO?

- NÃO CUMPRIMENTO DOS PRAZOS ACORDADOS**
- ERRO NO FORECAST**
- BAIXA ACURACIDADE NA PREVISÃO DE DEMANDA x PLANO PRODUÇÃO**
- CONFLITOS SETORIAIS**
- FALTA DE SINERGIA EM INFORMAÇÕES**
- FALTA DE VISIBILIDADE NA CADEIA DE SUPRIMENTOS**
- MODELO DE PREVISÃO INADEQUADO**
- O PROCESSO NÃO ESTÁ SINCRONIZADO COMO DEVERIA (S&OP / PCP / PROD / LOG)**
- FALHA NO PLANEJAMENTO DE VENDAS**

SUA EMPRESA POSSUI UM PROCESSO DE S&OP (Sales & Operation Planning)?



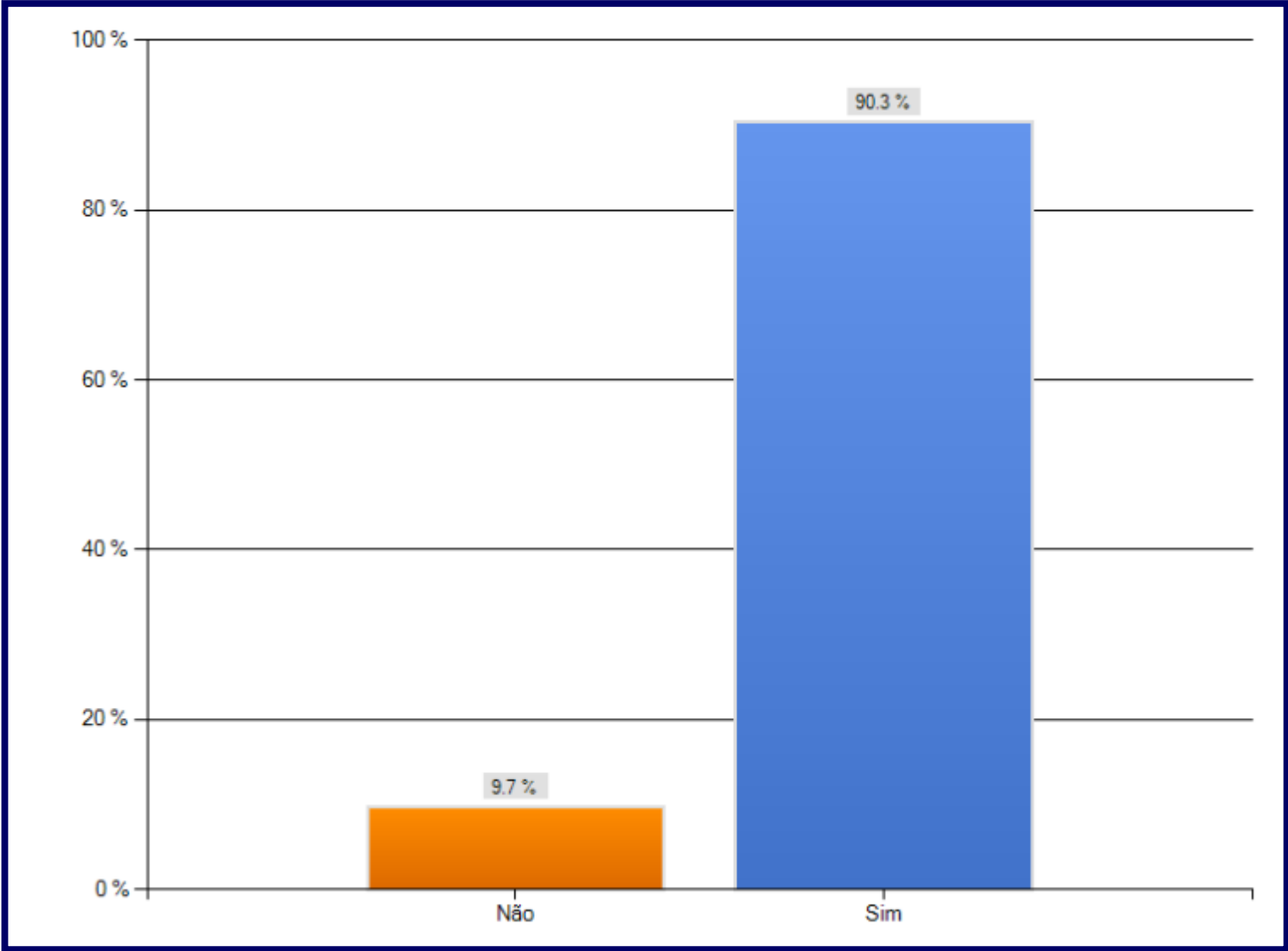
A) GERAL

B) GESTÃO

C) OPERAÇÃO

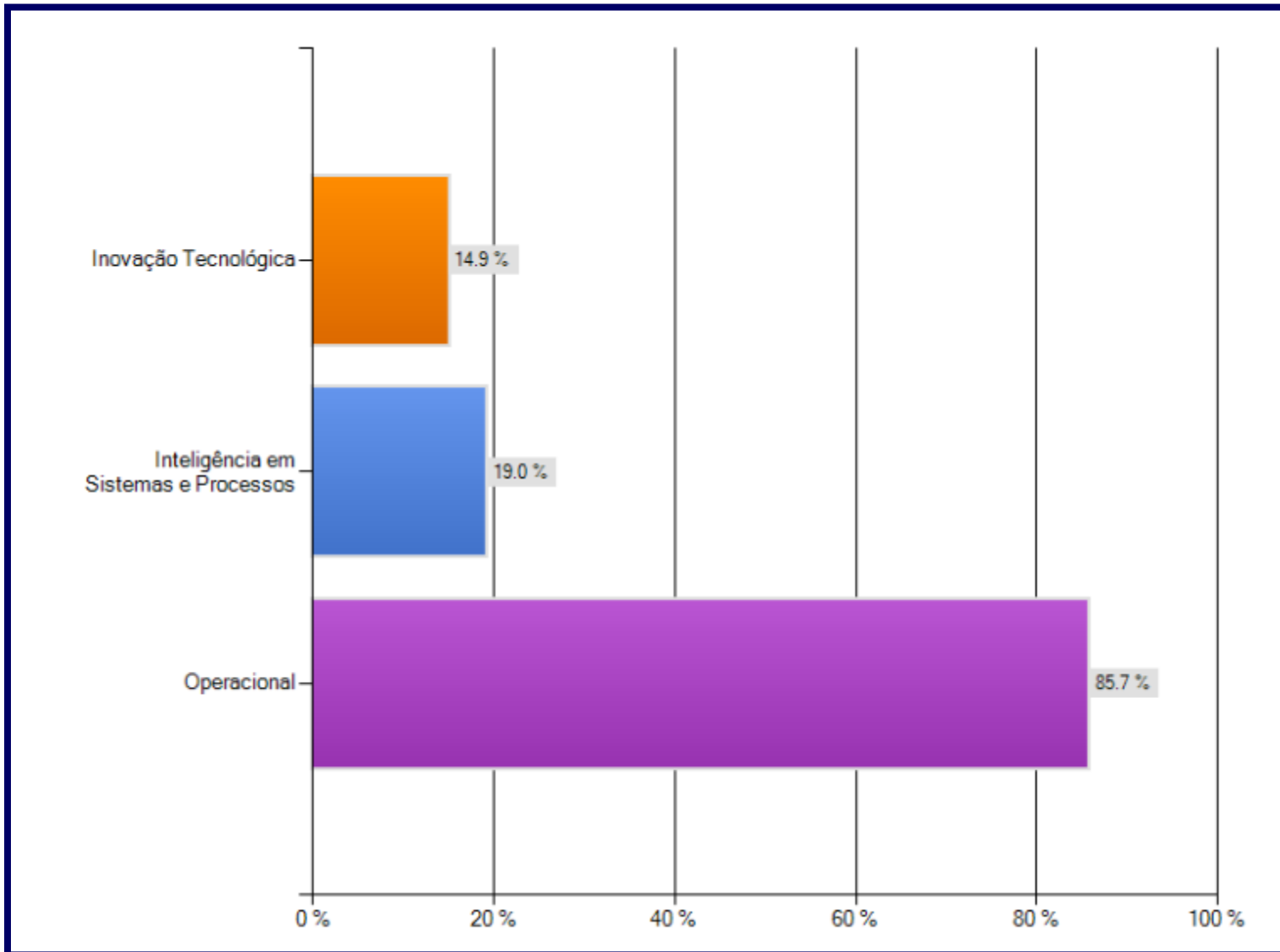
D) CRIAÇÃO DE
VALOR

SUA EMPRESA TERCEIRIZA ALGUMA ATIVIDADE?



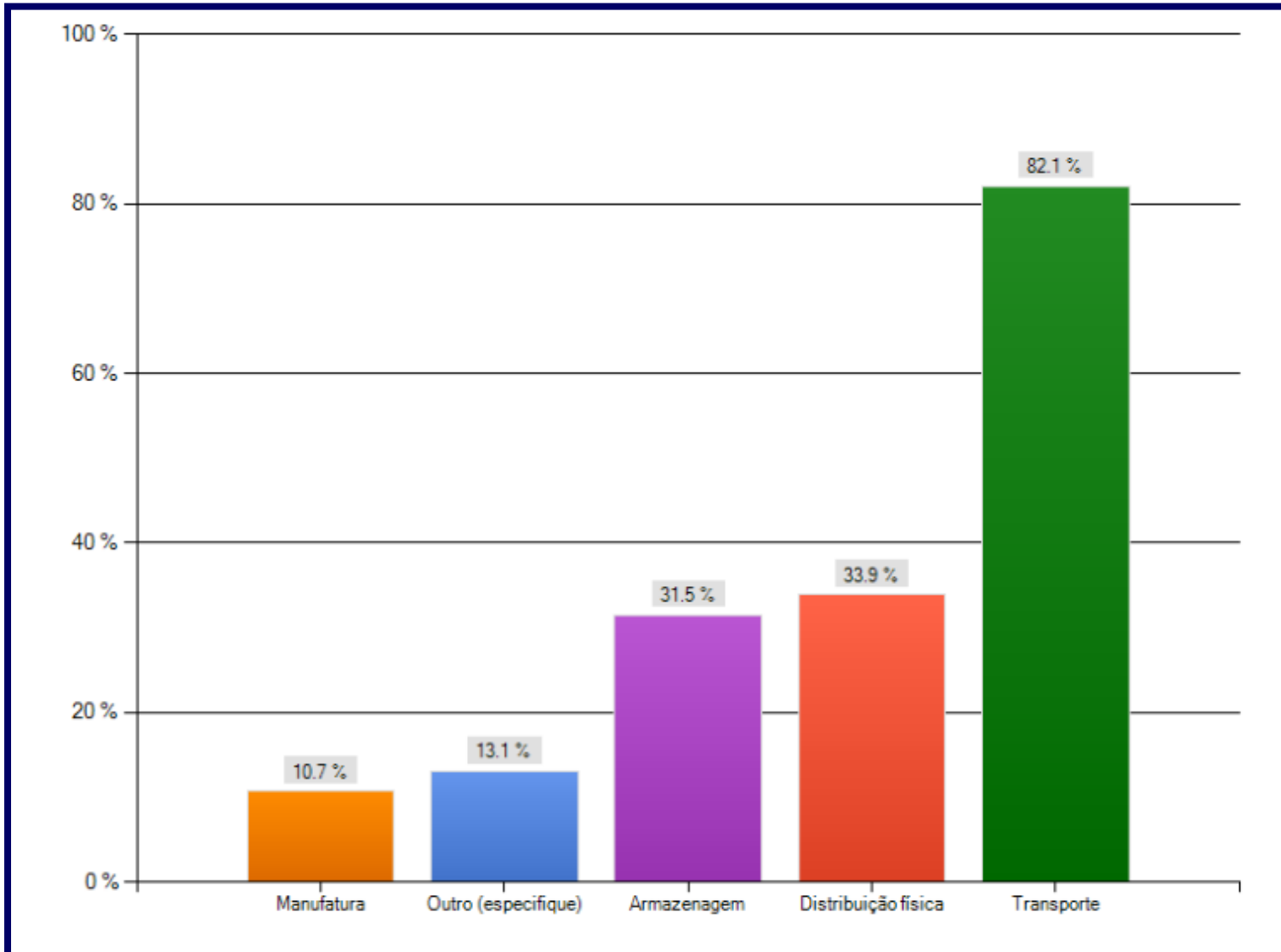
C) OPERAÇÃO

SE SIM, QUAL A NECESSIDADE?



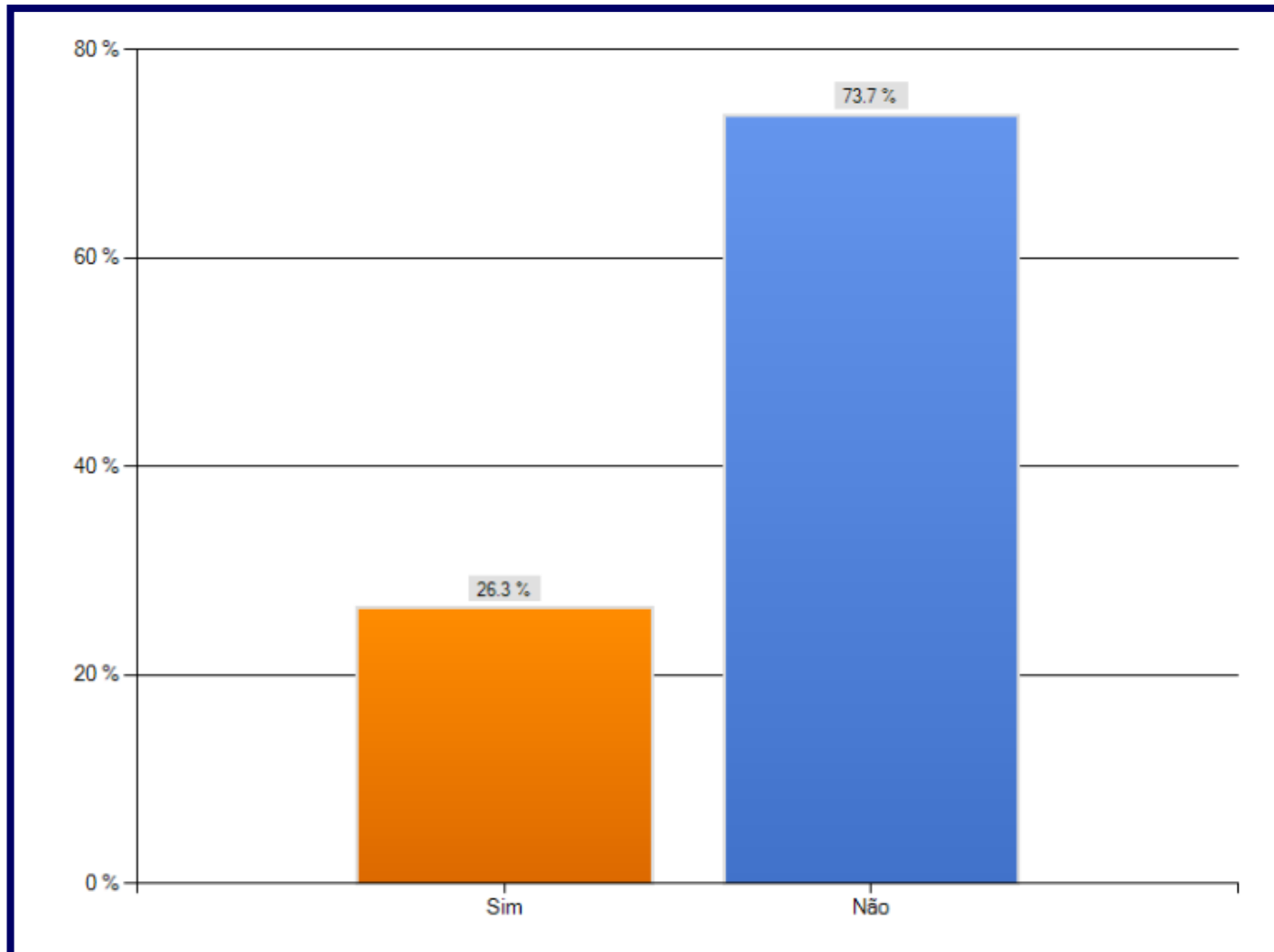
C) OPERAÇÃO

SE SIM, QUAIS OPERAÇÕES SÃO TERCEIRIZADAS NA SUA EMPRESA?



C) OPERAÇÃO

SUA EMPRESA TEM ALGUM PROGRAMA FORMAL PARA REDUÇÃO DA EMISSÃO DE GEE (Gases Efeito Estufa) NAS OPERAÇÕES LOGÍSTICAS?



A) GERAL

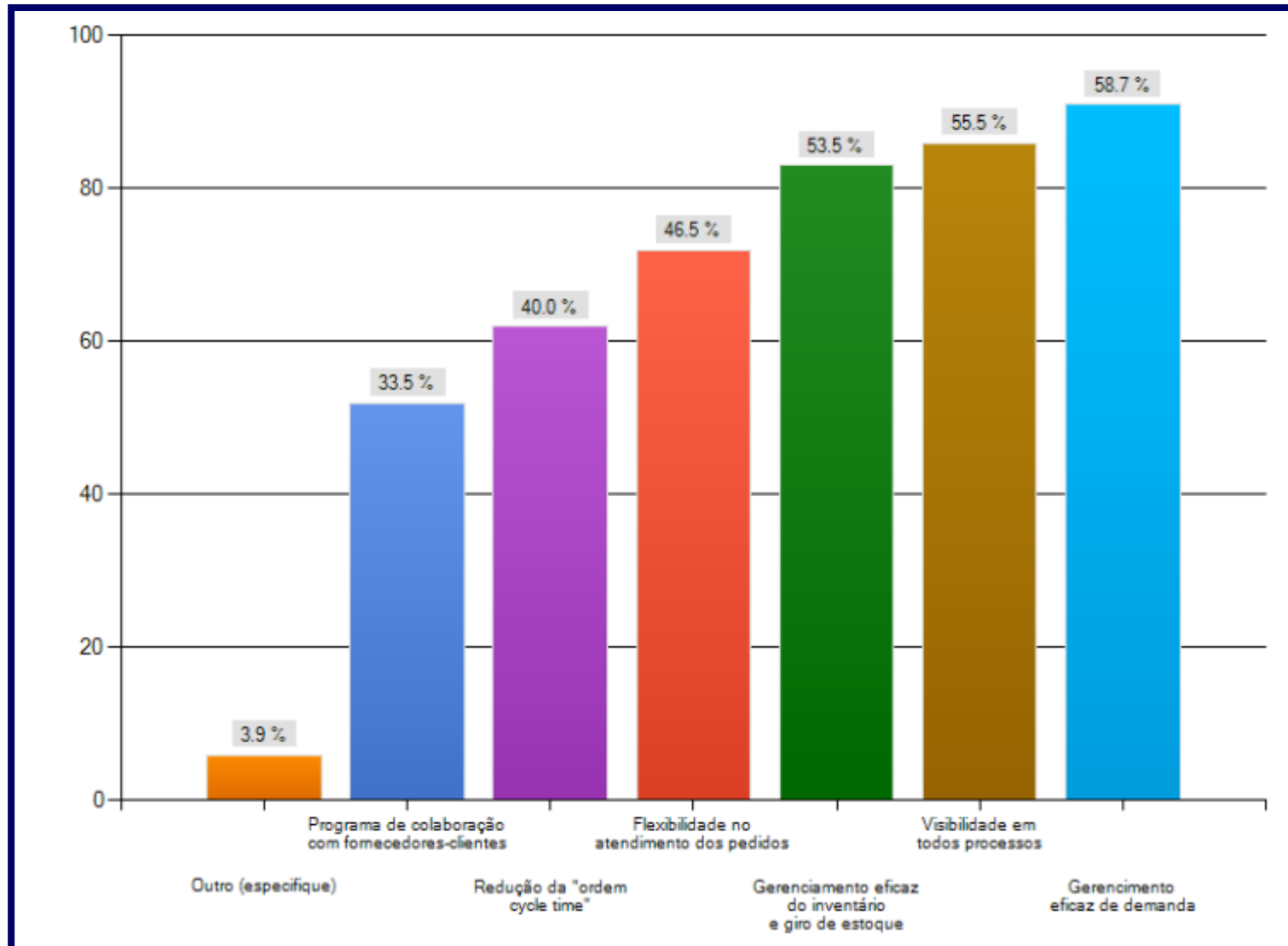
B) GESTÃO

C) OPERAÇÃO

**D) CRIAÇÃO DE
VALOR**

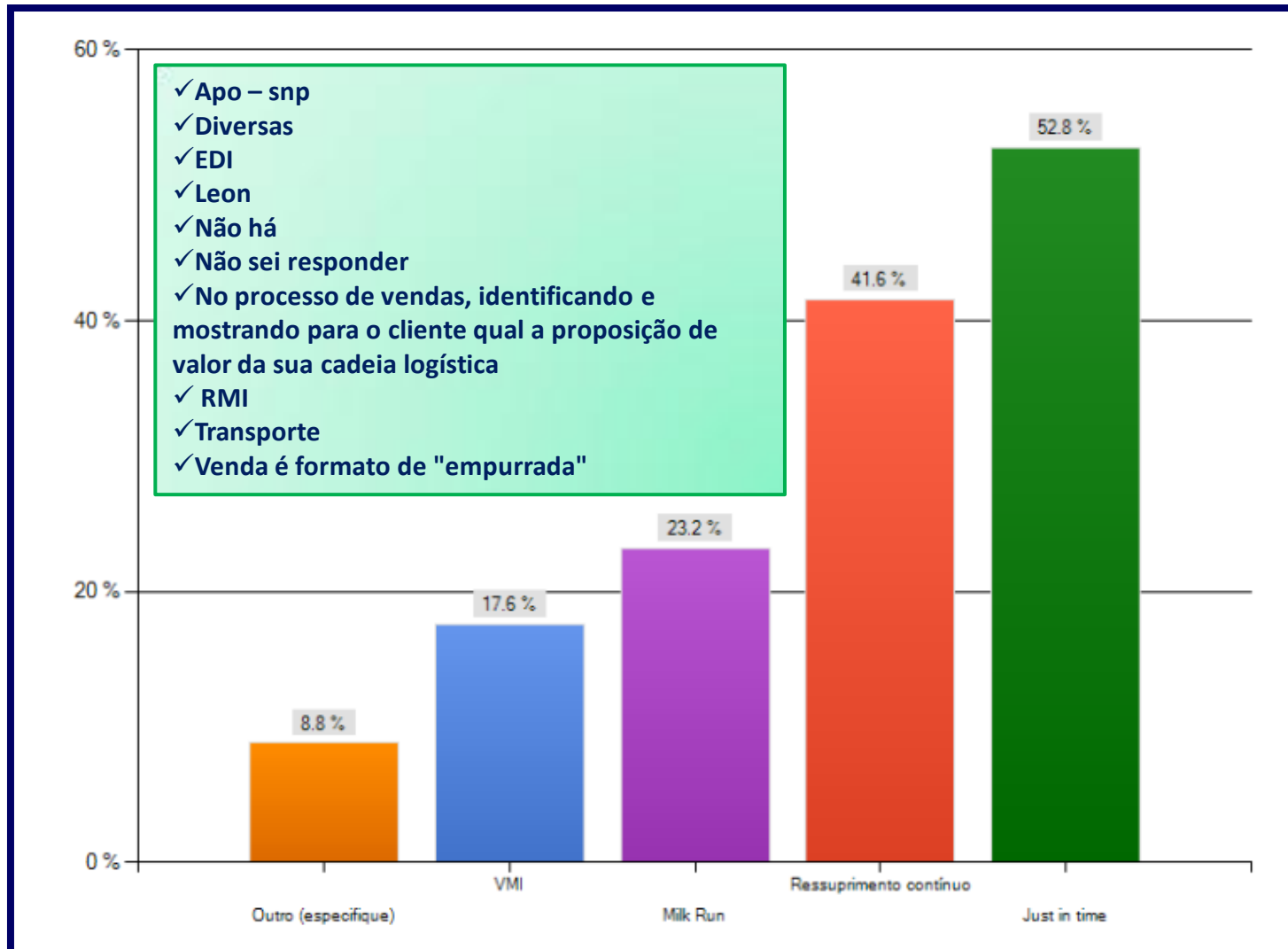
D) CRIAÇÃO DE VALOR

QUAIS DOS SEGUINTE ELEMENTOS SÃO IMPORTANTES PARA A CRIAÇÃO DE VALOR ATRAVÉS DAS MELHORIAS NA GESTÃO DA CADEIA DE ABASTECIMENTO?



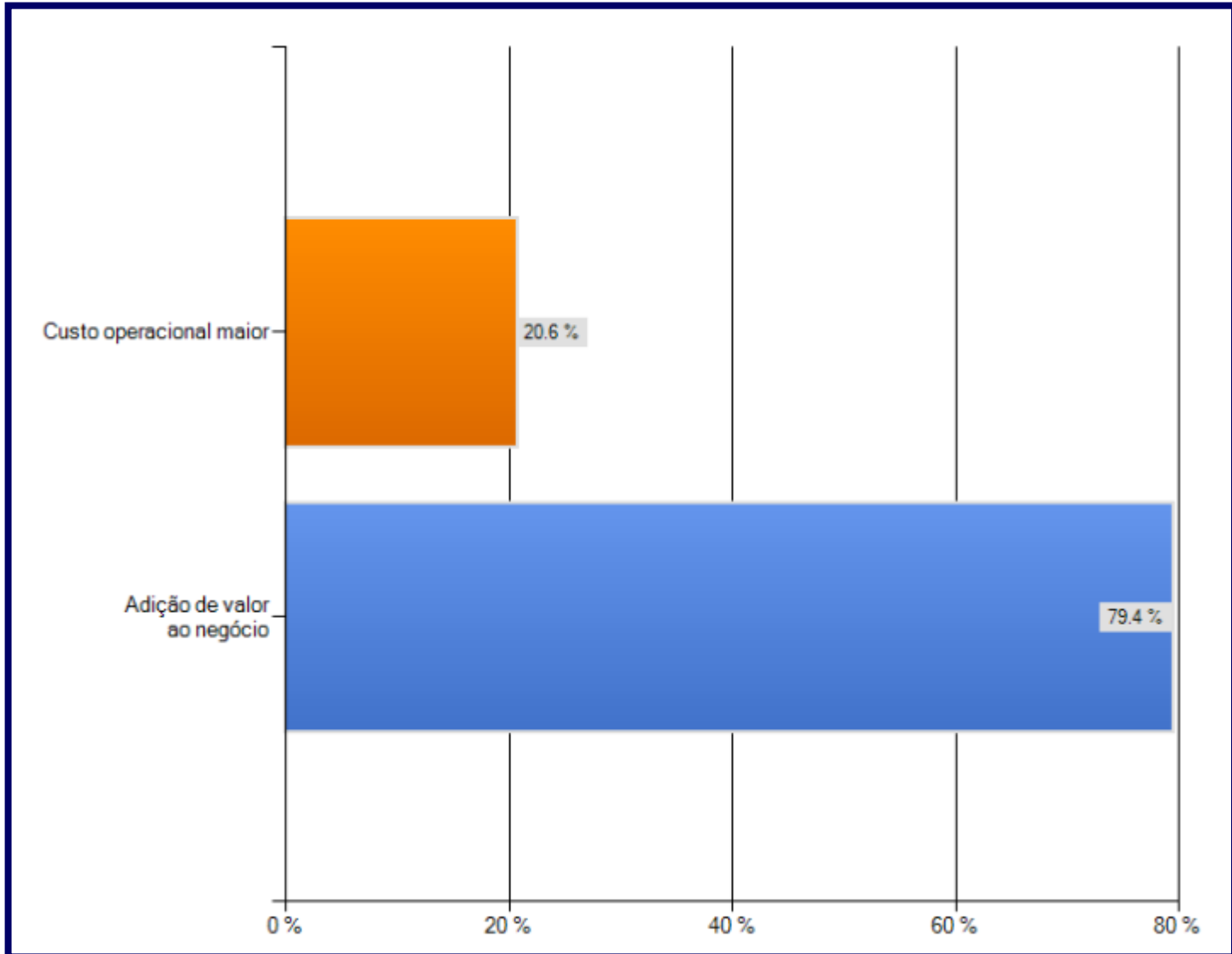
D) CRIAÇÃO DE VALOR

QUAIS PRÁTICAS SUA EMPRESA UTILIZA PARA MELHORIA CONTÍNUA NA GERAÇÃO DE VALOR À CADEIA DE ABASTECIMENTO?



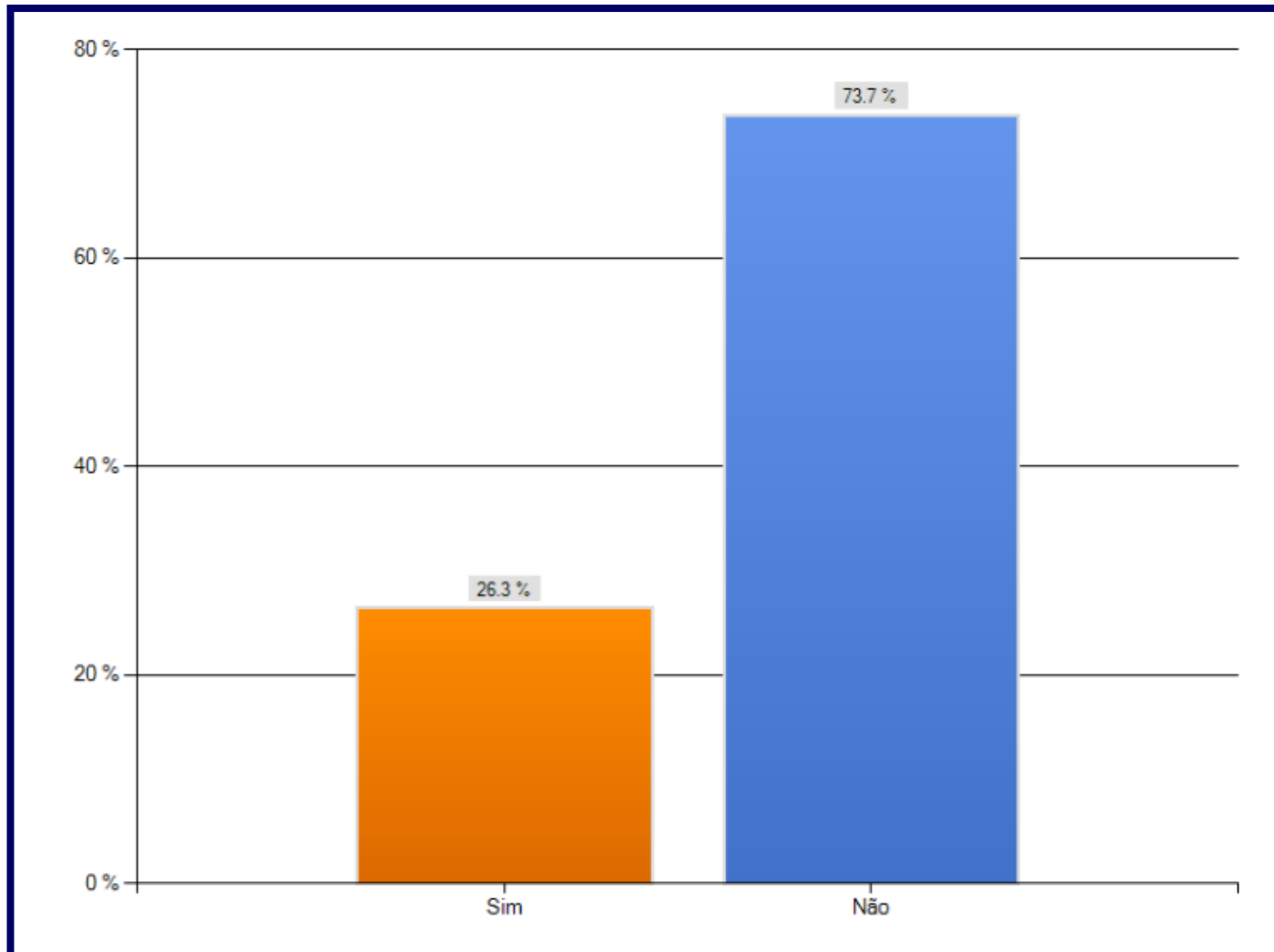
D) CRIAÇÃO DE VALOR

SUSTENTABILIDADE AMBIENTAL DE SUA OPERAÇÃO LOGÍSTICA REPRESENTA:



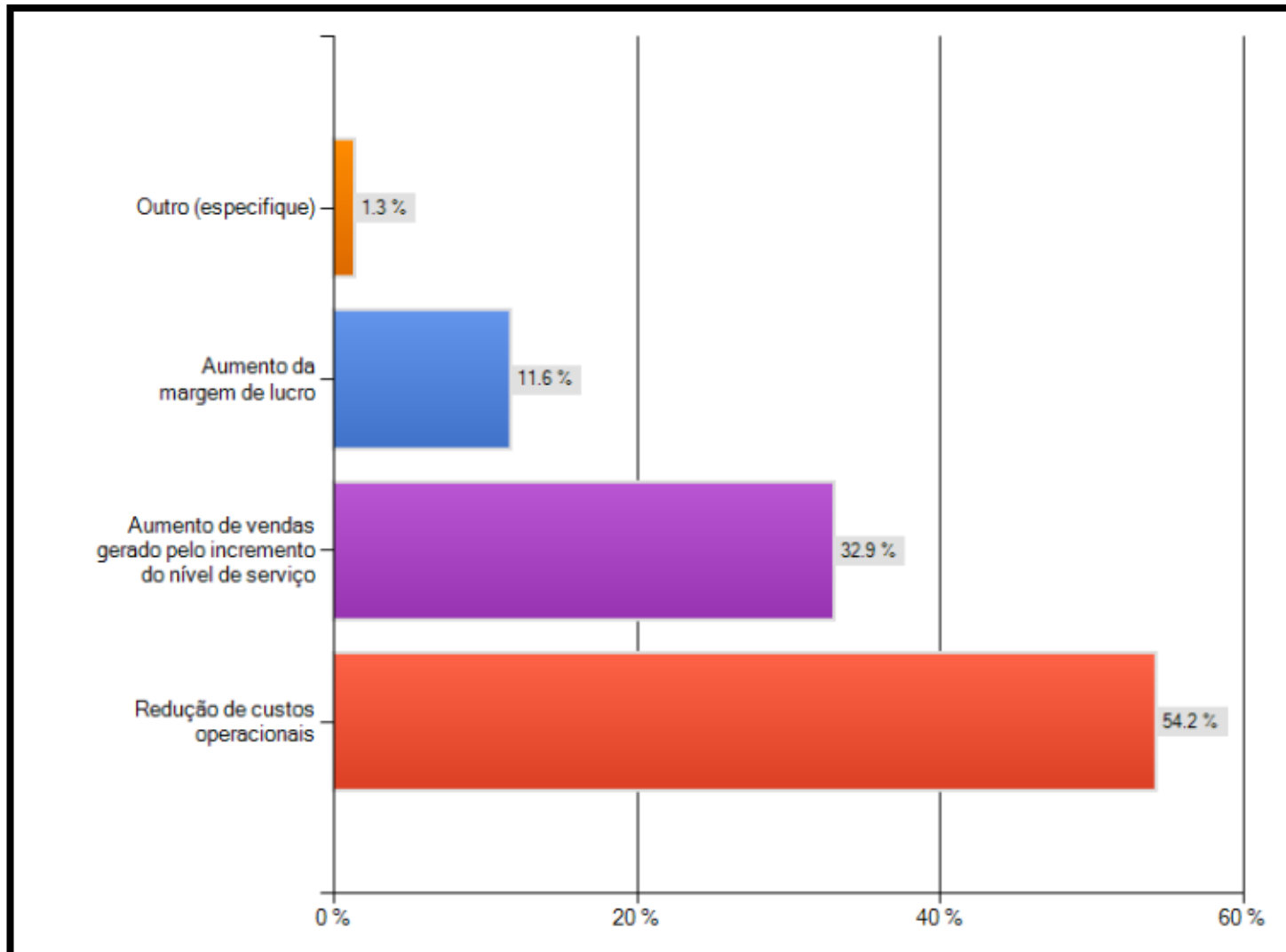
C) OPERAÇÃO

SUA EMPRESA TEM ALGUM PROGRAMA FORMAL PARA REDUÇÃO DA EMISSÃO DE GEE (Gases Efeito Estufa) NAS OPERAÇÕES LOGÍSTICAS?



D) CRIAÇÃO DE VALOR

QUAL A IMPORTÂNCIA QUE A SUA EMPRESA DÁ PARA A CRIAÇÃO DE VALOR NO GERENCIAMENTO DA CADEIA DE ABASTECIMENTO?



OBJETIVO: verificar a causa da falha na integração de processos existentes nos setores de marketing e logística.

PORQUE: observação de falhas na integração de processos entre os setores de marketing e logística.

REALIZADO: setembro e outubro de 2011

FORMATO: 1 pergunta: Por que marketing e logística falham na integração dos seus processos, gerando rupturas nos pontos de vendas?

RESPOSTAS: participação de mais de 40 pessoas com 70 comentários aproximadamente.

- Profissionais da área de Supply Chain e Logística
 - Entre 25 e 60 anos
 - 85% homens.
- 

“...Logística, Comercial e Marketing devem andar juntos, embora toda a empresa de uma forma geral é necessário que a logística esteja integrada. A falha está na falta de integração entre os setores...”

“...o marketing não tem verdadeira noção sobre a capacidade produtiva da empresa e de suas operações logísticas, assim a empresa não está, ou não se preparou para tal demanda.”

* Para ver todos os comentários acesse os links:

<http://linkd.in/vAkKNT>

<http://linkd.in/tNWSSZ>

<http://linkd.in/vggS7b>

Na maior parte dos comentários ficou evidente que há falhas na integração dos setores de Marketing, Logística e Vendas, que em vez de serem aliados são concorrentes. A grande dificuldade das empresas é que falta planejamento, estratégia e uma integração suficiente para um planejamento de marketing bem sucedido.

Foi ressaltado também que a adoção do sistema S&OP (Sales and Operation), com patrocínio do TOP, pode ser uma forma de minimizar esta falha de integração.



J. G. Vantine
vantine@vantine.com.br
11-3598-1200

25 ANOS
VIVENDO A LOGÍSTICA