

# Coolgel

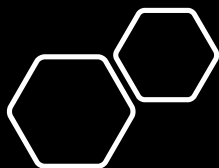
Estudo de Caso



Contextualização

Produção Álcool Gel

Coolgel



# A Empresa

- Com presença nacional, possui CDs nas 5 regiões do país e distribui seus produtos para 80% dos municípios do Brasil.

# Coolgel

Linha de Produtos



Desinfetante



Álcool em Gel



Detergente



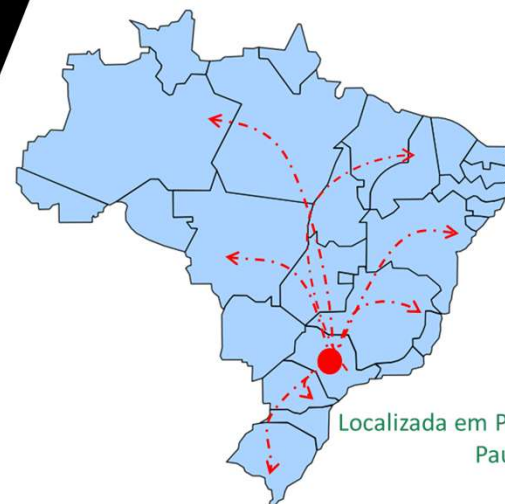
Amoníaco



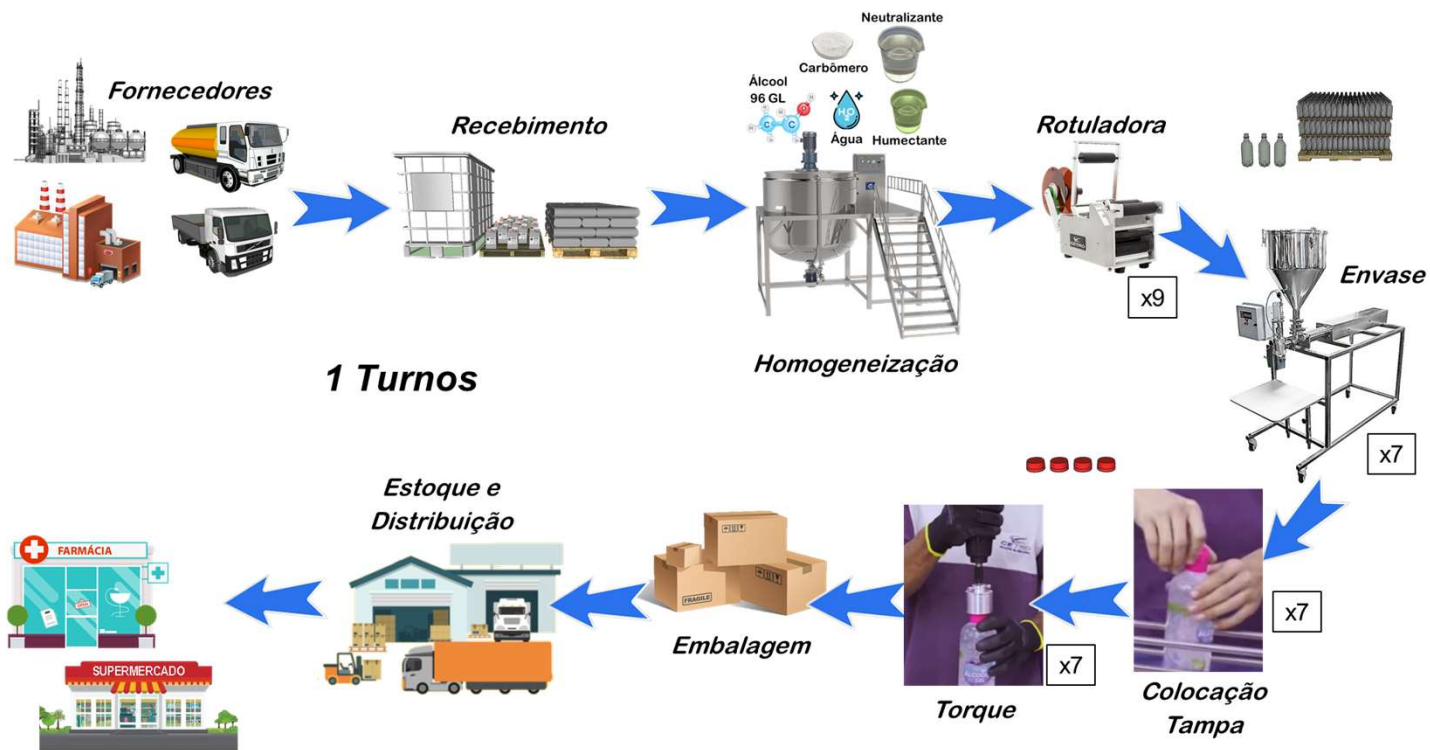
Álcool 70



Água Sanitária



Localizada em Piracicaba, São Paulo



Fluxo de  
Álcool em  
Gel

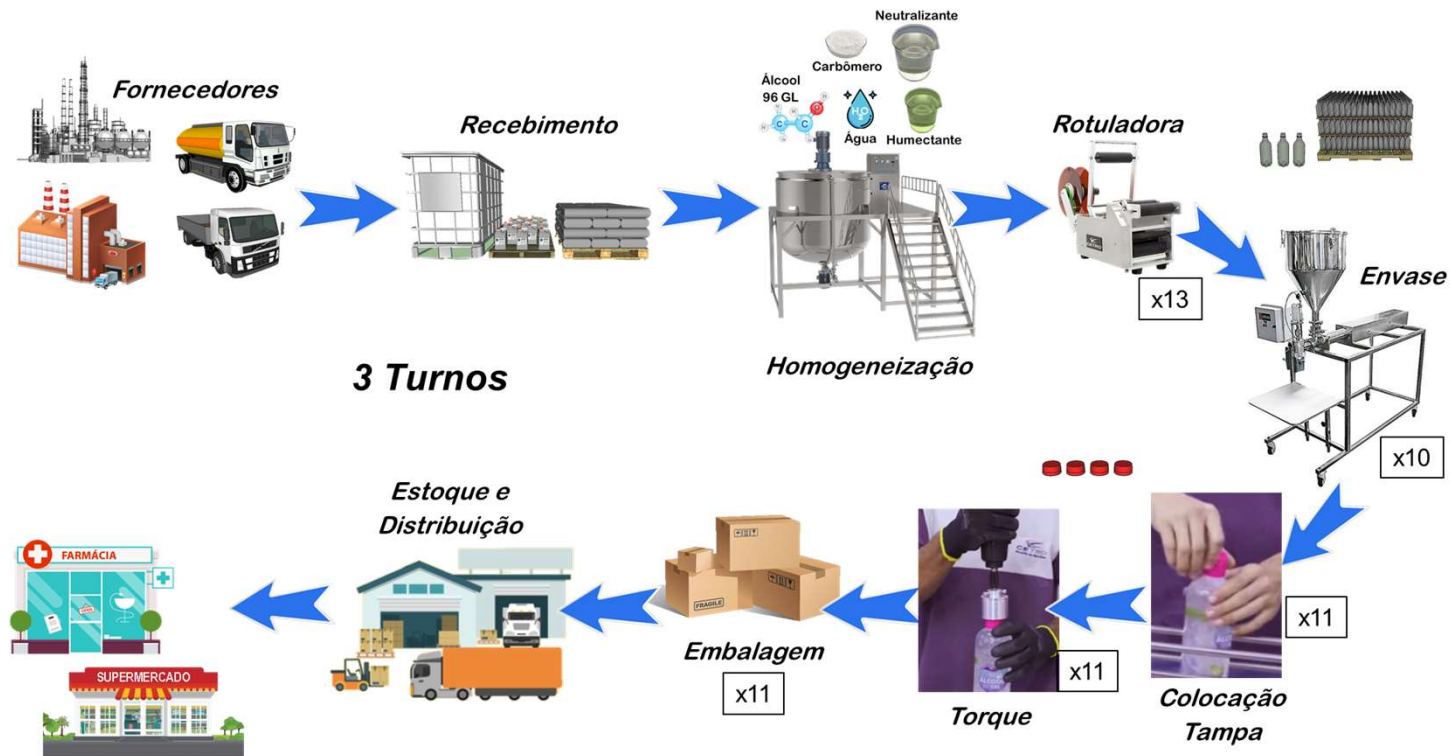
# Novo Contexto

A linha de Álcool Gel teve um aumento de demanda em 287% em função da pandemia.

- Buscando usufruir das novas oportunidades de mercado para a linha de produtos de álcool gel, a diretoria definiu os seguintes objetivos estratégicos objetivos e metas:
- Aumentar sua fatia de mercado atual de 13,5% para 16%.
- Atender plenamente a nova demanda de mercado com OTIF (On Time in Full) de 95%
- Aumentar o nível de eficiência geral de 57% para 85% de forma a garantir a fatia de mercado desejada
- Obter ganho de escala em rentabilidade (sem target no momento)

Para atender estes objetivos foram realizadas as seguintes mudanças na operação da empresa:

- Aumento de 1 para 3 turnos de produção
- Redimensionamento dos Centros de Distribuição (CD's)
- Contratação de novos fornecedores logísticos com aumento da frota de caminhões
- Contratação de equipes de vendas regionais



Fluxo de  
Álcool em  
Gel –  
3 Turnos



## A Realidade...

Após implementar as mudanças definidas a empresa obteve os seguintes resultados:

- Cumprimento apenas de 67% da nova demanda
- Queda da Fatia de Mercado de 16% para 13,5%
- Redução em 32% da rentabilidade da linha de álcool gel

Na análise dos principais motivos deste baixo desempenho nos indicadores, a equipe técnica e comercial apontaram as seguintes causas:

- Perda de eficiência operacional na produção do álcool em gel
- Logística de Distribuição – Apresentou baixa eficiência para entrega para reposição de produtos em todos os postos de venda
- Perda de espaço de vendas nos PDVs
- Entrada de novos concorrentes atraídos pelo aumento de demanda
- Aumento de custos da operação

# Projetos Identificados

A área de melhoria contínua foi acionada para reverter a situação atual e viabilizar os objetivos iniciais definidos. Avaliando a cadeia de valor do álcool gel atual e com base em entrevistas com os gestores, a equipe técnica identificou 3 áreas críticas e que se mostraram gargalos para o cumprimento dos objetivos estabelecidos:

Projetos identificados para trazer melhorias nas seguintes áreas:

- **Área de Envase do álcool gel (Produtividade)**
- **Logística de Distribuição**
- **Mercado - Pontos de Venda (PDV's)**