

PeopleSoft®

---

# EnterpriseOne 8.9 Previsão PeopleBook

---

**Setembro 2003**

PeopleSoft EnterpriseOne 8.9  
Previsão PeopleBook  
SKU SCM89PFC0309

Copyright 2003 PeopleSoft, Inc. Todos os direitos reservados.

Todas as informações contidas neste manual são confidenciais e de propriedade da PeopleSoft, Inc. ("PeopleSoft"), protegidas pelas leis de direitos autorais e sujeitas às disposições de confidencialidade do contrato da PeopleSoft aplicável. Não é permitida a reprodução, armazenamento em sistema de recuperação de dados ou transmissão de qualquer forma ou por qualquer meio, incluindo, mas não limitado a, meio eletrônico, gráfico, mecânico, fotocópia ou gravação sem autorização prévia por escrito da PeopleSoft, Inc.

Este manual está sujeito a alterações sem notificação prévia e a PeopleSoft, Inc. não garante que o material contido neste manual não tenha erros. Qualquer erro encontrado neste manual deve ser comunicado à PeopleSoft, Inc. por escrito.

O software protegido por direitos autorais que acompanha este manual está licenciado para uso restrito de acordo com o contrato de licença aplicável, que deve ser cuidadosamente lido, porque determina os termos de uso do software e sua documentação, incluindo a sua divulgação.

PeopleSoft, PeopleTools, PS/nVision, PeopleCode, PeopleBooks, PeopleTalk, Vantive, Pure Internet Architecture, Intelligent Context Manager e The Real-Time Enterprise são marcas registradas da PeopleSoft, Inc. Todos os outros nomes mencionados podem ser marcas registradas de seus respectivos proprietários. As informações contidas neste manual estão sujeitas a alterações sem notificação prévia.

#### *Divulgação de Material de Código-fonte Aberto*

Este produto inclui software desenvolvido pela Apache Software Foundation (<http://www.apache.org/>). Copyright (c) 1999-2000 The Apache Software Foundation. Todos os direitos reservados. ESTE SOFTWARE É OFERECIDO "NO ESTADO EM QUE SE APRESENTA" E QUALQUER GARANTIA EXPRESSA OU IMPLÍCITA, INCLUINDO, MAS NÃO LIMITADO A, GARANTIAS IMPLÍCITAS DE COMERCIALIZAÇÃO E ADEQUAÇÃO A UM FIM ESPECÍFICO, NÃO É RECONHECIDA. EM NENHUM CASO A APACHE SOFTWARE FOUNDATION OU SEUS COLABORADORES SERÃO RESPONSÁVEIS POR QUALQUER DANO DIRETO, INDIRETO, INCIDENTAL, ESPECIAL, EXEMPLAR OU CONSEQUENCIAL (INCLUINDO, MAS NÃO LIMITADO A, COMPRA DE MERCADORIAS OU SERVIÇOS SUBSTITUTOS; PERDA DE USO, DADOS OU LUCROS; OU INTERRUPÇÃO DE NEGÓCIOS) QUALQUER QUE SEJA SUA CAUSA E SOB QUALQUER TEORIA DE RESPONSABILIDADE, SEJA POR CONTRATO, RESPONSABILIDADE ESTRITA ATO ILÍCITO (INCLUINDO NEGLIGÊNCIA OU NÃO) RESULTANTE DE QUALQUER FORMA DE USO DESTE SOFTWARE, MESMO QUE ADVERTIDO SOBRE A POSSIBILIDADE DE TAL DANO.

A PeopleSoft não se responsabiliza pelo uso ou distribuição de qualquer software ou documentação de código-fonte aberto ou shareware e está isenta de toda e qualquer responsabilidade ou danos resultantes do uso do software ou da documentação mencionados.

# Sumário

---

<b>Ambiente do Setor e Conceitos da Área de Previsão</b>	<b>1</b>
Visão Geral dos Métodos de Previsão .....	1
Previsão Multinível .....	2
Previsão de Demanda .....	2
Integração de Informações .....	2
Simplificação da Previsão .....	2
Avaliação da Precisão .....	3
<b>Visão Geral do Gerenciamento de Previsões</b>	<b>4</b>
Integração de Sistemas .....	5
Recursos do Gerenciamento de Previsões .....	5
Tabelas Usadas pelo Gerenciamento de Previsões .....	7
Visão Geral do Menu do Gerenciamento de Previsões .....	8
Comandos de Acesso Rápido .....	8
<b>Níveis e Métodos de Previsão</b>	<b>9</b>
Critérios de Avaliação de Desempenho das Previsões .....	9
Melhor Ajuste .....	9
Métodos de Previsão .....	10
Dados Históricos de Vendas .....	11
Avaliação das Previsões .....	29
Desvio Médio Absoluto .....	29
Porcentagem de Precisão .....	31
Padrões de Demanda .....	33
Seis Padrões de Demanda Típicos .....	33
Precisão das Previsões .....	34
Considerações sobre Previsões .....	34
Processos de Previsão .....	34
<b>Previsões Detalhadas</b>	<b>35</b>
Configuração de Previsões Detalhadas .....	36
Configuração das Regras de Inclusão de Suprimento e Demanda .....	36
Configuração de Padrões de Datas Fiscais para Previsões .....	39
Configuração do Padrão de Datas Semanal .....	41
Configuração de Tipos de Previsão .....	41
Definição de Grandes Clientes .....	42
<b>Utilização do Histórico de Pedidos de Vendas</b>	<b>44</b>
Cópia do Histórico de Pedidos de Vendas .....	44
Opções de Processamento: Atualização de Valores Reais (R3465) .....	45
Revisão do Histórico de Pedidos de Vendas .....	50

Exemplo: Revisão do Histórico de Pedidos de Vendas .....	50
Opções de Processamento: Revisão de Previsões (P3460) .....	53
<b>Utilização de Previsões Detalhadas .....</b>	<b>55</b>
Criação de Previsões Detalhadas .....	55
Criação de Previsões para Vários Itens .....	56
Criação de Previsões para Itens Individuais .....	73
Verificação de Previsões Detalhadas .....	77
Revisão de Previsões Detalhadas .....	80
Revisão de Previsões Detalhadas .....	81
Geração do Acúmulo de Preços da Previsão .....	84
<b>Previsões Resumidas .....</b>	<b>85</b>
Hierarquias da Companhia .....	85
Definição de Hierarquias de Distribuição .....	86
Exemplo: Hierarquia de Distribuição .....	86
Exemplo: Hierarquia de Manufatura da Companhia 200 .....	87
Comparação de Resumos de Previsões Detalhadas e Previsões Resumidas .....	87
Configuração de Previsões Resumidas .....	89
Configuração de Códigos de Resumo .....	90
Atribuição de Constantes aos Códigos de Resumo .....	90
Verificação dos Códigos de Categoria do Cadastro Geral .....	93
Verificação de Dados de Unidades de Negócios .....	95
Verificação dos Códigos de Categoria de Filial do Item .....	97
Geração de Previsões Resumidas .....	98
Cópia do Histórico de Pedidos de Vendas Resumido .....	99
Criação de Previsões Resumidas .....	100
Revisão do Histórico de Pedidos de Vendas .....	116
Resumo de Previsões Detalhadas .....	119
Opções de Processamento: Atualização de Previsões Resumidas (R34600) .....	120
Utilização do Resumo de Previsões Detalhadas .....	123
Verificação de Previsões Resumidas .....	123
Revisão de Previsões Resumidas .....	126
Revisão de Previsões Resumidas Usando Forçar Previsão .....	127
<b>Utilização de Previsões de Listas de Materiais .....</b>	<b>133</b>
Previsão de Listas de Materiais .....	133
Exemplo: Item Pai Médio .....	133
Expansão da Previsão no Nível de item .....	134
Configuração de Listas de Materiais para Planejamento .....	136
Configuração de Informações do Cadastro de Itens .....	136
Entrada de Listas de Materiais para Planejamento .....	140
Geração de Previsões de Listas de Materiais .....	147

Opções de Processamento: Planejamento de Requisitos de MRP/MPS (R3482).....	148
--	-----

<b>Utilização da Interoperabilidade do Gerenciamento de Previsões</b>	<b>152</b>
Programas de Interoperabilidade para o Gerenciamento de Previsões .....	152
Conversão de Arquivos Simples em Tabelas de Interface .....	152
Configuração de Referência Cruzada de Arquivos Simples .....	153
Execução do Programa de Conversão.....	154
Recebimento de Transações de Sistemas Externos .....	155
Verificação e Revisão de Transações de Entrada .....	156
Opções de Processamento: Revisão de Transações de Previsão (P3460Z1).....	157
Envio de Transações aos Sistemas Externos.....	158
Remoção de Registros de Transações de Interoperabilidade .....	158



---

## Ambiente do Setor e Conceitos da Área de Previsão

O sistema Gerenciamento da Previsão permite gerenciar com eficiência a demanda dos clientes por meio de previsões convenientes e confiáveis. Compreender a importância das previsões pode ajudá-lo a planejar e gerenciar previsões que atendam as necessidades específicas do seu negócio.

Para entender o papel vital que as previsões desempenham no ambiente de negócios, você precisa conhecer os diversos tipos de previsão e os dados usados para criá-las.

As previsões hoje são muito mais do que a simples previsão das vendas futuras com base nos dados dos anos anteriores. A globalização dos negócios criou a necessidade de várias previsões por área, nível de revisão e, possivelmente, por cliente-chave.

Agora mais do que nunca, as empresas precisam ser capazes de criar rapidamente vários cenários para avaliação instantânea na tomada de decisões de planejamento. As empresas precisam ser capazes de criar previsões sobre clientes ou itens, em nível detalhado ou consolidado com algoritmos que reflitam os padrões de demanda do produto. Essas empresas precisam planejar e gerenciar as previsões de forma proativa, com a flexibilidade necessária aos requisitos específicos da área em que atuam.

---

## Visão Geral dos Métodos de Previsão

Para permanecerem competitivas, as empresas precisam gerar previsões realistas baseadas nas práticas de negócios exclusivas de cada organização. Por exemplo, para reproduzir os padrões do mercado, as empresas precisam ter recursos para usar algoritmos de previsão padrão de setores diversos que incluem valores para as seguintes previsões quantitativas ou intrínsecas:

- Sazonal
- Média Ponderada
- Aproximação Exponencial
- Porcentagem sobre o Ano Anterior
- Porcentagem Calculada sobre o Ano Anterior
- Ano Anterior para Ano Atual
- Média Móvel
- Aproximação Linear
- Regressão dos Quadrados Mínimos
- Aproximação de Segundo Grau
- Método Flexível
- Linearização

Usando estas equações que são padrão do setor, as empresas precisam que seus sistemas calculem a porcentagem de exatidão para a previsão de melhor ajuste, normalmente usando o Desvio Médio Absoluto (MAD), de acordo com as informações de demanda históricas e atuais.

As empresas também necessitam da capacidade de revisar os dados incluídos nas previsões. Uma empresa pode, por exemplo, ter que incluir dados atípicos em uma previsão. Para que a previsão seja exata, estes dados precisam ser revisados. Outro exemplo da necessidade de revisões é quando é preciso inserir dados de períodos anteriores que não foram registrados devido a informações obtidas de forma inesperada.

A criação de previsões pode usar uma técnica qualitativa. São usadas projeções subjetivas baseadas em julgamento, intuição ou opiniões baseadas em fatos. Técnicas extrínsecas, que usam indicadores econômicos, são também métodos necessários para o cálculo de previsões. Um indicador econômico pode ser, por exemplo, o valor da renda disponível, que tem impacto sobre a demanda.

As empresas que querem manter-se atualizadas precisam ter a capacidade de desenvolver cenários hipotéticos, usando diferentes métodos e técnicas de previsão.

## **Previsão Multinível**

---

As empresas precisam ter recursos para gerar previsões em qualquer nível. Por exemplo, elas podem precisar gerar tanto previsões detalhadas (item único) como resumidas (linha de produtos) que refletem os padrões de demanda do produto. Elas podem precisar gerar previsões no nível de companhia, departamento, grupo de itens ou de um item específico.

## **Previsão de Demanda**

---

No ambiente atual, concentrado no cliente, as empresas precisam criar previsões separadas para cada um dos clientes principais ou para grupos de clientes a fim de isolar as origens de demanda específicas. A previsão da demanda é essencial neste ambiente orientado para o cliente. A coordenação entra o planejamento pelo departamento de Operações, através do gerenciamento de materiais, e o atendimento das necessidades do cliente pelo departamento de Marketing são a chave para o reconhecimento e a administração da demanda dos produtos.

## **Integração de Informações**

---

As empresas precisam integrar sua cadeia de abastecimento. A capacidade de ter acesso a todas as informações pertinentes é imperativo para a geração e planejamento de uma previsão exata. É necessário que exista comunicação entre os sistemas para facilitar o planejamento e a tomada de decisões. Esta integração facilita o processo de obtenção das informações necessárias para a geração de uma previsão exata.

## **Simplificação da Previsão**

---

Para simplificar o processo de previsão, as empresas em geral usam uma lista de materiais para planejamento. Estas listas são um agrupamento artificial de componentes, ou listas de materiais, usadas para propósitos de planejamento. Por exemplo, se existem 24 listas de materiais com base em diversos produtos finais, estas 24 listas podem mostrar a porcentagem de cada tipo de componente em uma só lista.



## **Avaliação da Precisão**

---

Os erros de previsão devidos a desvios; ou seja, a diferença entre a demanda real e a prevista; precisam ser calculados para que as decisões baseadas nas previsões sejam mais acertadas. Um método comum para a avaliação deste tipo de erro é o Desvio Médio Absoluto (MAD). O MAD é calculado pela divisão da soma do desvio médio absoluto pelo número total de observações.

---

## Visão Geral do Gerenciamento de Previsões

O gerenciamento eficiente das atividades de manufatura e distribuição começa com a compreensão e antecipação das necessidades do mercado. Previsão é o processo de projetar a demanda de vendas passadas para o futuro. A implementação de um sistema de previsão permite uma rápida avaliação das tendências de mercado e das informações sobre vendas, possibilitando a tomada de decisões empresariais adequadas.

É possível utilizar as previsões para tomar decisões de planejamento sobre:

- Pedidos de clientes
- Estoque
- Entrega de mercadorias
- Carga de trabalho
- Requisitos de capacidade
  - Espaço no almoxarifado
  - Mão-de-obra
  - Equipamentos
- Orçamentos
- Desenvolvimento de novos produtos
- Requisitos de pessoal

O sistema Gerenciamento da Previsão gera os tipos de previsão a seguir:

**Previsões  
detalhadas**

As previsões detalhadas são baseadas em itens individuais.

**Previsões  
resumidas**

As previsões resumidas (ou agregadas) são baseadas em grupos maiores de produtos, como uma linha de produtos.

**Previsões de listas  
de materiais para  
planejamento**

As previsões de listas de materiais para planejamento são baseadas em grupos de itens no formato de lista de materiais que reflete como um item é vendido e não como é fabricado.

## **Integração de Sistemas**

---

O sistema Gerenciamento da Previsão é um dos vários sistemas que compõem o módulo Gerenciamento de Cadeia de Abastecimento. O módulo Gerenciamento de Cadeia de Abastecimento permite coordenar estoque, matéria-prima e recursos de mão-de-obra para que a entrega dos produtos seja realizada de acordo com uma programação dirigida. O Gerenciamento de Cadeia de Abastecimento é inteiramente integrado, e assegura que as informações sejam atuais e exatas em todas as operações de negócios. Ele é um sistema de manufatura de ciclo fechado que formaliza as atividades da companhia e o planejamento das operações, assim como a sua execução.

O sistema Gerenciamento de Previsões gera projeções de demanda que são utilizadas como entrada para os sistemas de planejamento e programação da J.D. Edwards. Os sistemas de planejamento e programação calculam os requisitos de materiais para todos os níveis de componente, desde a matéria-prima até submontagens complexas.

O sistema Planejamento de Requisitos de Recursos (RRP) utiliza previsões para estimar o tempo e os recursos necessários para fabricar um produto.

O sistema Programação Principal da Produção (MPS) planeja e programa os produtos que a companhia espera produzir. As previsões são uma das fontes de informações para a MPS que ajudam a determinar a demanda antes da conclusão do planejamento da produção.

O Planejamento de Requisitos de Materiais (MRP) é um sistema de programação e geração de pedidos que expande os requisitos de todos os itens pai da MPS até o nível dos componentes. As previsões também são usadas como fonte de informação para os componentes de nível inferior da MRP que são peças de reposição com demanda independente; isto é, a demanda que não está direta ou exclusivamente ligada à produção de um determinado produto em uma determinada filial/fábrica.

O Planejamento de Requisitos de Distribuição (DRP) é um sistema de gerenciamento que planeja e controla a distribuição de produtos finais. As previsões podem ser usadas como fonte de informação para o DRP para permitir um planejamento mais preciso da demanda atendida pela distribuição.

## **Recursos do Gerenciamento de Previsões**

---

O sistema Gerenciamento de Previsões pode ser utilizado para:

- Gerar previsões
- Inserir previsões manualmente
- Manter as previsões geradas pelo sistema e inseridas manualmente
- Criar previsões exclusivas para grandes clientes
- Resumir os dados do histórico de pedidos de vendas em períodos semanais e mensais
- Gerar previsões com base em uma ou todas as 12 fórmulas que abrangem as diversas situações que as empresas podem precisar considerar
- Calcular qual das 12 fórmulas fornece a previsão de melhor ajuste

- Definir a hierarquia que o sistema deve usar para resumir os históricos de pedidos de vendas e as previsões detalhadas
- Criar várias hierarquias de códigos de categoria do cadastro geral e códigos de categoria de item, que podem ser utilizadas para classificar e visualizar os registros na tabela de previsão detalhada
- Verificar e ajustar as previsões e os valores reais dos pedidos de vendas em qualquer nível da hierarquia
- Integrar os registros de previsão detalhada nas gerações de DRP, MPS e MRP
- Forçar nos níveis inferiores e superiores as alterações feitas em qualquer nível de componente
- Definir um indicador de nível a ser ignorado para impedir que as alterações geradas pelo programa Forçar Alteração sejam aplicadas a um determinado nível
- Armazenar e exibir os valores e quantidades originais e ajustadas
- Anexar textos descritivos às previsões nos níveis de detalhe e de resumo

A flexibilidade é um recurso fundamental do sistema Gerenciamento de Previsões da J.D. Edwards. As previsões mais precisas levam em consideração informações quantitativas, como as tendências das vendas e o histórico de pedidos de vendas, assim como informações qualitativas, como mudanças nas leis de comércio, na concorrência e no governo. O sistema processa as informações quantitativas e permite ao usuário ajustar as informações qualitativas. Quando as previsões são agregadas ou resumidas, o sistema utiliza as alterações feitas em qualquer nível da previsão para atualizar automaticamente todos os outros níveis.

Você pode realizar simulações com base na previsão inicial para comparar situações diferentes. Depois que uma previsão é aceita, o sistema atualiza o planejamento de distribuição e manufatura com as alterações feitas.

O sistema grava registros de detalhe com valor zero ou negativo. Por exemplo, se as quantidades ou valores em Atualização de Valores Reais (R3465), Geração de Previsões (R34650) ou Revisão de Previsões (P3460) forem zero ou negativos, o sistema criará registros zero ou negativos na tabela Previsão (F3460).

## Tabelas Usadas pelo Gerenciamento de Previsões

---

As tabelas usadas pelo sistema Gerenciamento de Previsões precisam identificar os dados e as informações de processamento para dar suporte ao processo de geração de previsões.

<b>Cadastro de Unidades de Negócios (F0006)</b>	Identifica as informações de filial, fábrica, almoxarifado ou unidade de negócios, como a companhia, a descrição e os códigos de categoria atribuídos.
<b>Cadastro Geral (F0101)</b>	O Cadastro Geral armazena todas as informações de cadastro referentes aos clientes, fornecedores, empregados, possíveis clientes e outros contatos.
<b>Tabela Resumo de Previsões (F3400)</b>	Contém as previsões resumidas geradas pelo sistema e o histórico consolidado de pedidos de vendas criado pelo programa Atualização de Valores Reais (R3465).
<b>Arquivo de Trabalho de Resumo de Previsões (F34006)</b>	Vincula os registros consolidados da tabela Arquivo de Trabalho de Resumo de Previsões (F3400) com os registros detalhados da tabela Previsão (F3460).
<b>Preços de Previsão (F34007)</b>	Armazena informações sobre preços para combinações de item, filial, cliente e tipo de previsão.
<b>Tabela Previsão (F3460)</b>	Contém as previsões detalhadas geradas pelo sistema e o histórico de pedidos de vendas criado pelo programa Atualização de Valores Reais (R3465).
<b>Posição Chave de Código de Categoria (F4091)</b>	Armazena as constantes de resumo que você definiu para cada hierarquia de produto.
<b>Cadastro de Itens (F4101)</b>	Armazena informações básicas sobre cada item de estoque definido; por exemplo, número, descrição, códigos de categoria e unidade de medida do item.
<b>Filial de Itens (F4102)</b>	Define e mantém informações no nível do almoxarifado ou fábrica, por exemplo, custos, quantidades, localização física e códigos de categoria no nível da filial.
<b>Tabela Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211)</b>	Fornece a demanda dos pedidos de vendas pela data solicitada. O sistema usa esta tabela para atualizar a tabela Histórico de Pedidos de Vendas (F42119) para os cálculos de previsão.
<b>Tabela Histórico de Pedidos de Vendas (F42119)</b>	Contém dados de vendas passadas, que são a base para os cálculos de previsão.

## Visão Geral do Menu do Gerenciamento de Previsões

---

O sistema Gerenciamento de Previsões da J.D. Edwards usa os menus a seguir:

- Previsão (G36)
  - Operações Periódicas de Previsão (G3421)
  - Operações Técnicas e Avançadas (G3630)
    - Interoperabilidade da Previsão (G36301)
  - Configuração do Sistema (G3441)

### Comandos de Acesso Rápido

A tabela a seguir lista os comandos de acesso rápido que você pode usar para acessar os menus do sistema Gerenciamento de Previsões. A partir de qualquer menu, digite o comando de acesso rápido na linha de comando.

Comando de Acesso Rápido	Menu	Título
FC	G3421	Operações Periódicas de Previsão
PFOR	G3421	Operações Periódicas de Previsão
SFOR	G3441	Configuração de Previsões

---

## Níveis e Métodos de Previsão

É possível gerar tanto previsões detalhadas (item único) como resumidas (linha de produtos) que refletem os padrões de demanda do produto. O sistema analisa as vendas anteriores para calcular as previsões usando 12 métodos de previsão. As previsões incluem as informações detalhadas no nível do item e informações de nível superior sobre uma filial ou sobre toda a companhia.

---

## Crítérios de Avaliação de Desempenho das Previsões

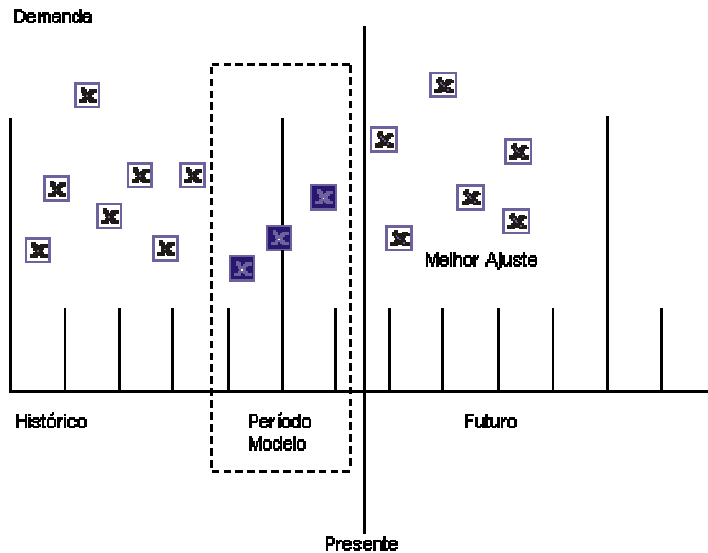
Dependendo das opções de processamento selecionadas e das tendências e padrões nos dados de vendas, o desempenho de certos métodos de previsão será melhor do que o dos outros. O método de previsão adequado para um produto pode não ser apropriado para outro. Também é improvável que o método de previsão que oferece bons resultados em um estágio do ciclo de vida de um produto continue sendo adequado por todo seu ciclo de vida.

Você pode escolher entre dois métodos para avaliar o desempenho atual dos métodos de previsão: Desvio Médio Absoluto (MAD) e Porcentagem de Precisão (POA). Ambos os métodos de avaliação do desempenho requerem dados históricos de vendas para o período especificado pelo usuário. Este período é chamado de *período modelo* ou período de *melhor ajuste*. Os dados deste período são usados como base para a escolha do método de previsão recomendado para gerar a próxima projeção de previsão. Esta recomendação é específica para cada produto e pode mudar de uma geração de previsão para a seguinte.

### Melhor Ajuste

O sistema recomenda a previsão de melhor ajuste aplicando os métodos de previsão selecionados ao histórico de pedidos de vendas passadas e comparando a simulação de previsão com o histórico real. Quando você gera uma previsão de melhor ajuste, o sistema compara o histórico de pedidos de vendas reais com as previsões para um período específico e calcula com que precisão cada método teria previsto as vendas. Em seguida, o sistema recomenda o método de previsão mais exato como o de melhor ajuste.

### Previsão de Melhor Ajuste



O sistema segue as etapas descritas a seguir para determinar o melhor ajuste:

1. Usa cada método especificado para simular uma previsão do período modelo.
2. Compara as vendas reais com as previsões simuladas do período modelo.
3. Calcula a Porcentagem de Precisão (POA) ou o Desvio Médio Absoluto (MAD) para determinar qual método de previsão mais se aproxima das vendas reais passadas. Dependendo das opções de processamento que você escolheu, o sistema usa a POA ou o MAD.
4. Recomenda a previsão de melhor ajuste de acordo com a POA que mais se aproxima de 100% (acima ou abaixo) ou o MAD mais próximo de zero.

## Métodos de Previsão

---

O sistema Gerenciamento de Previsões utiliza 12 métodos para a previsão quantitativa e indica qual destes métodos oferece o melhor ajuste para a situação da previsão.

Os 12 métodos usados pelo sistema são os seguintes:

- Método 1 - Porcentagem sobre o Ano Anterior
- Método 2 - Porcentagem Calculada sobre o Ano Anterior
- Método 3 - Ano Anterior para Ano Atual
- Método 4 - Média Móvel
- Método 5 – Aproximação Linear
- Método 6 - Regressão dos Quadrados Mínimos



- Método 7 - Aproximação de Segundo Grau
- Método 8 – Método Flexível
- Método 9 - Média Móvel Ponderada
- Método 10 - Linearização
- Método 11 – Aproximação Exponencial
- Método 12 - Aproximação Exponencial com Tendência e Sazonalidade

Especifique o método que você quer que o sistema use nas opções de processamento do programa Geração de Previsões (R34650). A maioria destes métodos permite controle ilimitado pelo usuário. Por exemplo, o peso conferido aos dados recentes do histórico e a faixa de datas de dados do histórico que é usada nos cálculos podem ser especificadas pelo usuário.

---

### Observação

Os exemplos do manual mostram o procedimento de cálculo para cada um dos métodos de previsão disponíveis, considerando um conjunto de dados históricos idênticos.

---

## Dados Históricos de Vendas

Os exemplos apresentados no manual usam todos ou parte dos dados a seguir, que são dados históricos dos anos 1996 e 1997. A projeção da previsão vai até o ano 1998.

Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1996	125	123	115	137	122	130	141	128	118	123	139	133
1997	128	117	115	125	122	137	140	129	131	114	119	137

Estes dados do histórico de vendas é estável com pequenos aumentos sazonais em julho e dezembro. Este padrão é característico de um produto maduro que pode estar próximo de se tornar obsoleto.

### Método 1 - Porcentagem sobre o Ano Anterior

Este método usa a fórmula Porcentagem sobre o Ano Anterior para multiplicar cada período de previsão pela porcentagem de aumento ou redução especificada.

Este método requer o número de períodos para o melhor ajuste e o histórico de vendas de um ano para a previsão da demanda. Este método é útil para prever a demanda de itens sazonais com crescimento ou declínio.

### Exemplo: Método 1 - Porcentagem sobre o Ano Anterior

A fórmula de previsão Porcentagem sobre o Ano Anterior multiplica os dados de vendas do ano anterior por um fator especificado pelo usuário e, em seguida, projeta o resultado para o ano seguinte. Este método pode ser útil na geração de orçamentos, para simular o impacto de uma taxa de crescimento específica, ou quando o histórico de vendas tem um componente sazonal significativo.

Especificações da previsão: fator de multiplicação. Por exemplo, especifique 110 na opção de processamento para aumentar os dados do histórico de vendas do ano anterior em 10%.

Histórico de vendas necessário: um ano para o cálculo da previsão, mais o número de períodos necessários para a avaliação do desempenho da previsão (períodos de melhor ajuste), que é especificado pelo usuário.

Histórico usado no cálculo da previsão												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1997	128	117	115	125	122	137	140	129	131	114	119	137
Previsão, 110% sobre o ano anterior												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1998	141	129	127	138	134	151	154	142	144	125	131	151

Janeiro 1998 =  $128 * 1,1 = 140,8$  ou 141

Fevereiro 1998 =  $117 * 1,1 = 128,7$  ou 129

Março 1998 =  $115 * 1,1 = 126,5$  ou 127

### Método 2 - Porcentagem Calculada sobre o Ano Anterior

Este método usa a fórmula Porcentagem Calculada sobre o Ano Anterior para comparar as vendas passadas dos períodos especificados com as vendas dos mesmos períodos no ano anterior. O sistema determina um aumento ou redução percentual e multiplica cada período pela porcentagem para determinar a previsão.

Para prever a demanda, este método requer o número de períodos do histórico de pedidos de vendas e um ano do histórico de vendas. Este método é útil para prever a demanda a curto prazo de itens sazonais em crescimento ou declínio.

### Exemplo: Método 2 - Porcentagem Calculada sobre o Ano Anterior

A fórmula de previsão Porcentagem Calculada sobre o Ano Anterior multiplica os dados de vendas do ano anterior por um fator que é calculado pelo sistema e, em seguida, projeta o resultado para o ano seguinte. Este método pode ser útil na projeção do impacto de estender a taxa de crescimento recente de um produto até o ano seguinte, preservando o padrão sazonal presente no histórico de vendas.

Especificações da previsão: faixa de dados do histórico de vendas a ser usado no cálculo da taxa de crescimento. Por exemplo, especifique  $n = 4$  na opção de processamento para comparar o histórico de vendas dos quatro períodos mais recentes com os dados dos mesmos períodos do ano anterior. Use a taxa calculada para fazer a projeção para o ano seguinte.

Histórico de vendas necessário: um ano para o cálculo da previsão, mais o número de períodos necessários para a avaliação do desempenho da previsão (períodos de melhor ajuste), que é especificado pelo usuário.

Histórico usado no cálculo da previsão, dado que n = 4												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1996									118	123	139	133
1997	128	117	115	125	122	137	140	129	131	114	119	137
Cálculo da porcentagem sobre o ano anterior, dado que n = 4												
1996... 118 + 123 + 139 + 133 = 513 1997... 131 + 114 + 119 + 137 = 501  taxa % = $(501 / 513) * 100 \% = 97,66\%$												
Previsão, 97.66% sobre o ano anterior												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1998	125	114	112	122	119	134	137	126	128	111	116	134

Janeiro 1998 =  $128 * 0,9766 = 125,00$  ou 125

Fevereiro 1998 =  $117 * 0,9766 = 114,26$  ou 114

Março 1998 =  $115 * 0,9766 = 112,31$  ou 112

### Método 3 - Ano Anterior para Ano Atual

Este método usa as vendas do ano anterior para fazer a previsão do ano atual.

Este método requer o número de períodos para o melhor ajuste e o histórico de vendas de um ano para a previsão da demanda. Este método é útil para prever a demanda de produtos maduros com demanda uniforme ou sazonal sem tendências.

### Exemplo: Método 3 - Ano Anterior para Ano Atual

A fórmula do método de previsão Ano Anterior para Ano Atual copia os dados de vendas do ano anterior para o ano seguinte. Este método pode ser útil na geração de orçamentos para simular vendas no nível atual. Este produto está maduro e não tem tendências de longo prazo, mas pode existir um padrão de demanda sazonal significativo.

Especificações da previsão: nenhum.

Histórico de vendas necessário: um ano para o cálculo da previsão, mais o número de períodos necessários para a avaliação do desempenho da previsão (períodos de melhor ajuste).

Histórico usado no cálculo da previsão												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1997	128	117	115	125	122	137	140	129	131	114	119	137
Previsão Ano Anterior para Ano Atual												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1998	128	117	115	125	122	137	140	129	131	114	119	137

Janeiro de 1998 = Janeiro de 1997 = 128

Fevereiro de 1998 = Fevereiro de 1997 = 117

Março de 1998 = Março de 1997 = 115

#### Método 4 - Média Móvel

Este método utiliza a fórmula Média Móvel para calcular a média do número especificado de períodos para projetar o período seguinte. Esta previsão deve ser recalculada com frequência (mensal ou, pelo menos, trimestral) para refletir as mudanças no nível de demanda.

Para a previsão da demanda, este método requer o número de períodos de melhor ajuste e o número de períodos do histórico de pedidos de vendas. Este método é útil para prever a demanda de produtos maduros sem tendências.

#### Exemplo: Método 4 - Média Móvel

Média Móvel (MA) é um método popular de obter a média dos resultados de um histórico de vendas recente para determinar uma projeção de curto prazo. O método de previsão MA calcula as tendências com atraso. Quando o histórico das vendas do produto apresenta padrões acentuados de tendência ou sazonalidade, podem ocorrer erros sistemáticos ou desvios da previsão. Este método funciona melhor para previsões de curto prazo de produtos maduros do que para produtos que estão nos estágios de crescimento ou obsolescência do seu ciclo de vida.

Especificações da previsão:  $n$  = o número de períodos do histórico de vendas a ser usado no cálculo da previsão. Por exemplo, especifique  $n = 4$  na opção de processamento para usar os quatro períodos mais recentes como base da projeção do período seguinte. Definir um número grande para  $n$  (como 12) requer mais dados do histórico de vendas. O resultado é uma previsão estável, mas lenta no reconhecimento das mudanças no nível de vendas. Inversamente, um valor muito pequeno (como 3) torna mais rápida a resposta às mudanças no nível de vendas, mas a previsão pode flutuar tanto que a produção não tem como atender as variações.

Histórico de vendas necessário:  $n$  mais o número de períodos necessários para a avaliação do desempenho da previsão (períodos de melhor ajuste).

Histórico usado no cálculo da previsão												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1997									131	114	119	137
Cálculo da Média Móvel, dado que n = 4												
$(131 + 114 + 119 + 137) / 4 = 125,25$ ou 125												
Previsão de Média Móvel, dado que n = 4												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1998	125	124	126	128	126	126	127	127	126	126	126	126

Janeiro 1998 =  $(131 + 114 + 119 + 137) / 4 = 125,25$  ou 125

Fevereiro 1998 =  $(114 + 119 + 137 + 125) / 4 = 123,75$  ou 124

Março 1998 =  $(119 + 137 + 125 + 124) / 4 = 126,25$  ou 126

### Método 5 – Aproximação Linear

Este método usa a fórmula de aproximação linear para calcular tendências a partir do número de períodos do histórico de pedidos de vendas e projeta essas tendências para a previsão. A tendência deve ser recalculada mensalmente para detectar as alterações nas tendências.

Este método requer o número de períodos de melhor ajuste e o número de períodos do histórico de pedidos de vendas especificado. Este método é útil para prever a demanda de novos produtos ou de produtos com tendências positivas ou negativas consistentes que não são devidas a flutuações sazonais.

### Exemplo: Método 5 – Aproximação Linear

O método Aproximação Linear calcula uma tendência com base em dois pontos dos dados históricos de vendas. Estes dois pontos definem uma linha reta de tendência que é projetada no futuro. Use este método com cuidado porque previsões de longo prazo são alavancadas por pequenas alterações em somente dois pontos.

Especificações da previsão: n = o ponto de dados no histórico de vendas que é comparado com o ponto de dados mais recente para identificar uma tendência. Por exemplo, especifique n = 4 para usar a diferença entre dezembro de 1997 (dados mais recentes) e agosto de 1997 (quatro períodos antes de dezembro) como base para o cálculo da tendência.

Histórico de vendas mínimo necessário: n mais o número de períodos necessários para avaliar o desempenho da previsão (períodos de melhor ajuste).

Histórico usado no cálculo da previsão												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1997								129	131	114	119	137
Cálculo da Aproximação Linear, dado que n = 4												
$(137 - 129) / 4 = 2,0$												
Previsão de Aproximação Linear, dado que n = 4												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1998	139	141	143	145	147	149	151	153	155	157	159	161

Janeiro 1998 = Dez. 1997 + Tendência =  $137 + (1)2 = 139$

Fevereiro 1998 =  $137 + (2)2 = 141$

Março 1998 =  $137 + (3)2 = 143$

#### Método 6 - Regressão dos Quadrados Mínimos

O método Regressão dos Quadrados Mínimos (LSR) deduz uma equação que descreve uma relação direta entre os dados históricos de vendas e o tempo decorrido. A Regressão dos Quadrados Mínimos (LSR) ajusta uma linha à faixa selecionada de dados de forma que, na soma dos quadrados das diferenças entre os pontos de dados das vendas reais e a linha de regressão, estas diferenças sejam minimizadas. A previsão é uma projeção desta linha reta no futuro.

Este método requer o histórico de dados de vendas para o período representado pelo número de períodos de melhor ajuste e o número especificado de períodos do histórico de dados. O requisito mínimo é dois pontos de dados do histórico. Este método é utilizado para prever a demanda quando os dados apresentam uma tendência linear.

#### Exemplo: Método 6 - Regressão dos Quadrados Mínimos

A Regressão Linear, ou Regressão dos Quadrados Mínimos (LSR) é o método mais popular para identificar uma tendência linear no histórico de dados de vendas. Este método calcula os valores para as variáveis a e b a serem usadas na fórmula:

$$Y = a + bX.$$

Esta equação descreve uma linha reta, onde Y representa as vendas e X representa o tempo. A regressão linear é lenta para reconhecer pontos críticos e mudanças gradativas de função na demanda. Este tipo de previsão adapta uma linha reta aos dados, mesmo quando os dados são sazonais ou melhor descritos com uma curva. Quando os dados do histórico de vendas seguem uma curva ou têm um padrão sazonal acentuado, ocorrem desvios da previsão e erros sistemáticos.

Especificações da previsão: n = períodos do histórico de vendas que serão usados no cálculo dos valores para as variáveis a e b. Por exemplo, especifique n = 4 para usar o histórico de setembro até dezembro de 1997 como base para os cálculos. Quando há dados

disponíveis, normalmente pode ser usado um valor maior para n (por exemplo, 24). A LSR define uma linha para até dois pontos de dados. Neste exemplo, um valor menor para n (n = 4) foi escolhido para reduzir os cálculos manuais necessários para verificar os resultados.

Histórico de vendas mínimo necessário: n períodos mais o número de períodos necessários para avaliar o desempenho da previsão (períodos de melhor ajuste).

Histórico usado no cálculo da previsão												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1997									131	114	119	137

Cálculo de coeficientes da Regressão Linear, dado que n = 4				
	X	Y	XY	X <sup>2</sup>
Set. 97	1	131	131	1
Out. 97	2	114	228	4
Nov. 97	3	119	357	9
Dez. 97	4	137	548	16
	Σ X = 10	Σ Y = 501	Σ XY = 1264	Σ X <sup>2</sup> = 30
$b = (n \sum XY - \sum X \sum Y) / (n \sum X^2 - (\sum X)^2) = [4(1264) - (10 * 501)] / [4(30) - (10)^2] =$ $= (5056 - 5010) / (120 - 100) = 46 / 20 = 2,3$				
$a = (\sum Y / n) - b(\sum X / n) = (501 / 4) - [(2,3)(10 / 4)] = 119,5$				

Previsão de Regressão Linear, dado que Y = 119,5 – 2,3 X, onde X = 1 => Set. 1997												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1998	131	133	136	138	140	143	145	147	149	152	154	156

$$\text{Janeiro 1998} = 119,5 + (5 * 2,3) = 131$$

$$\text{Fevereiro 1998} = 119,5 + (6 * 2,3) = 133,3 \text{ ou } 133$$

$$\text{Março 1998} = 119,5 + (7 * 2,3) = 135,6 \text{ ou } 136$$

### Método 7 - Aproximação de Segundo Grau

Para projetar a previsão, este método utiliza a fórmula Aproximação de Segundo Grau para traçar uma curva com base no número de períodos do histórico de vendas.

Este método requer o número de períodos de melhor ajuste mais número de períodos do histórico de pedidos de vendas multiplicado por três. Este método não é útil para prever a demanda a longo prazo.

## Exemplo: Método 7 - Aproximação de Segundo Grau

A Regressão Linear determina os valores para as variáveis  $a$  e  $b$  na fórmula  $Y = a + bX$  como objetivo de adaptar uma linha reta aos dados do histórico de vendas. A Aproximação de Segundo Grau é semelhante, mas determina os valores das variáveis  $a$ ,  $b$  e  $c$  na seguinte fórmula de previsão:

$$Y = a + bX + cX^2$$

O objetivo deste método é adaptar uma curva aos dados do histórico de vendas. Este método é útil quando um produto está em transição entre estágios do ciclo de vida. Por exemplo, quando um novo produto passa do estágio de introdução para o de crescimento, a tendência de vendas pode ser acelerada. Devido ao termo de segunda ordem, a previsão pode rapidamente se aproximar do infinito ou cair para zero (dependendo de se o coeficiente  $c$  é positivo ou negativo). Este método é útil somente para previsões de curto prazo.

Especificações da previsão: a fórmula determina valores de  $a$ ,  $b$  e  $c$  para adaptar com exatidão uma curva a três pontos. Você especifica  $n$ , o número de períodos de dados a acumular em cada um dos três pontos. Neste exemplo,  $n = 3$ . Portanto, os dados de vendas reais de abril a junho são combinados no primeiro ponto, Q1. Os dados de julho a setembro são somados para criar Q2, e de outubro a dezembro são somados em Q3. A curva é adaptada aos três valores: Q1, Q2 e Q3.

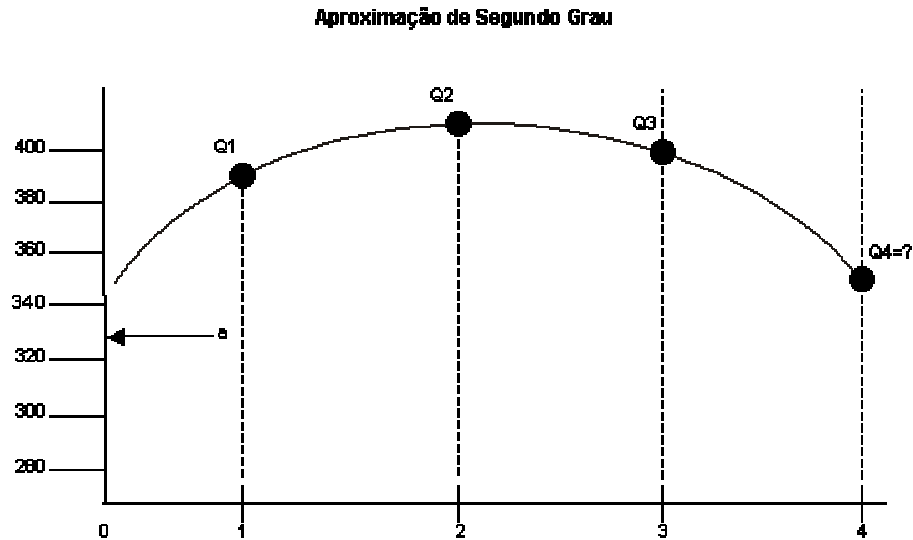
Histórico de vendas necessário:  $3 * n$  períodos para o cálculo da previsão mais o número de períodos necessários para avaliar o desempenho da previsão (períodos de melhor ajuste).

Histórico usado no cálculo da previsão												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
	Q0			Q1			Q2			Q3		
				384			400			370		
1997				125	122	137	140	129	131	114	119	137
Q1 = 125 + 122 + 137 = 384 Q2 = 140 + 129 + 131 = 400 Q3 = 114 + 119 + 137 = 370												

A próxima etapa envolve o cálculo dos três coeficientes,  $a$ ,  $b$  e  $c$  a serem usados na fórmula da previsão  $Y = a + bX + cX^2$ .



Q1, Q2 e Q3 são mostrados no gráfico a seguir, onde o tempo é representado no eixo horizontal. Q1 representa o histórico de vendas total para abril, maio e junho e é plotado em  $X = 1$ , Q2 corresponde a julho até setembro, Q3 corresponde a outubro até dezembro e Q4 representa janeiro a março de 1998.



Três equações descrevem os três pontos no gráfico:

$$(1) Q1 = a + bX + cX^2, \text{ onde } X = 1 (Q1 = a + b + c)$$

$$(2) Q2 = a + bX + cX^2, \text{ onde } X = 2 (Q2 = a + 2b + 4c)$$

$$(3) Q3 = a + bX + cX^2, \text{ onde } X = 3 (Q3 = a + 3b + 9c)$$

Solucione as três equações simultaneamente para determinar b, a e c.

Subtraia a equação (1) da equação (2) e obtenha o resultado para b.

$$(2) - (1) = Q2 - Q1 = b + 3c$$

$$b = (Q2 - Q1) - 3c$$

Substitua b com esta equação na equação (3).

$$(3) Q3 = a + 3[(Q2 - Q1) - 3c] + 9c$$

$$a = Q3 - 3(Q2 - Q1)$$

Finalmente, substitua a e b com estas equações na equação (1)

$$(1) [Q3 - 3(Q2 - Q1)] + [(Q2 - Q1) - 3c] + c = Q1$$

$$c = [(Q3 - Q2) + (Q1 - Q2)] / 2$$

O método Aproximação de Segundo Grau calcula a, b e c como a seguir:

$$a = Q3 - 3(Q2 - Q1) = 370 - 3(400 - 384) = 370 - 3(16) = 322$$

$$c = [(Q3 - Q2) + (Q1 - Q2)] / 2 = [(370 - 400) + (384 - 400)] / 2 = -23$$

$$b = (Q2 - Q1) - 3c = (400 - 384) - (3 * -23) = 16 + 69 = 85$$

Cálculo da Previsão de Aproximação de Segundo Grau												
$Y = a + bX + cX^2 = 322 + 85X + (-23)(X^2)$ <p>Quando X = 4, Q4 = 322 + 340 - 368 = 294. A previsão = 294 / 3 = 98 por período.</p> <p>Quando X = 5, Q5 = 322 + 425 - 575 = 172. A previsão = 172 / 3 = 57,33 ou 57 por período.</p> <p>Quando X = 6, Q6 = 322 + 510 - 828 = 4. A previsão = 4 / 3 = 1,33 ou 1 por período.</p>												
Previsão Ano Anterior para Ano Atual												
	Q4 = 294			Q5 = 172			Q6 = 4			Q7 = negativo		
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1998	98	98	98	57	57	57	1	1	1	--	--	--

### Método 8 – Método Flexível

Este método permite selecionar o número de períodos de melhor ajuste do histórico de vendas começando n meses antes da data de início da previsão e aplicar um fator de multiplicação percentual de aumento ou redução que modifica a previsão. Este método é semelhante ao método 1, Porcentagem sobre o Ano Anterior, sendo que você pode especificar o número de períodos utilizados como base.

Dependendo do que você selecionar como n, este método requer períodos de melhor ajuste e o número de períodos de dados de vendas indicado. Este método é útil para prever a demanda de uma tendência planejada.

### Exemplo: Método 8 – Método Flexível

O Método Flexível (Porcentagem sobre "n" Meses Anteriores) é semelhante ao Método 1, Porcentagem sobre o Ano Anterior. Os dois métodos multiplicam os dados de vendas de um período anterior por um fator especificado pelo usuário e, em seguida, projetam o resultado no futuro. No método Projeção sobre o Ano Anterior, a projeção é baseada em dados do mesmo período do ano anterior. Você pode também usar o Método Flexível para especificar um período diferente do correspondente ao ano anterior, para ser usado como base para os cálculos.

Especificações da previsão:

- Fator de multiplicação. Por exemplo, especifique 110 na opção de processamento para aumentar os dados do histórico de vendas anterior em 10 %.
- Período base. Por exemplo, n= 4 faz a primeira previsão ser baseada nos dados de vendas de setembro de 1997.

Histórico de vendas mínimo necessário: o número de períodos especificado pelo usuário, retrocedendo até o período base mais o número de períodos necessários para avaliar o desempenho da previsão (períodos de melhor ajuste).

Histórico usado no cálculo da previsão												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1997									131	114	119	137
Previsão, 110% sobre n = 4 meses anteriores												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1998	144	125	131	151	159	138	144	166	174	152	158	182

### Método 9 - Média Móvel Ponderada

A fórmula da Média Móvel Ponderada é semelhante à do Método 4, Média Móvel, porque determina a média dos meses anteriores do histórico de vendas para fazer a projeção do histórico de vendas do mês seguinte. Entretanto, com esta fórmula é possível atribuir um peso a cada período anterior.

Este método requer o número de períodos ponderados selecionados e os dados dos períodos de melhor ajuste. Semelhante ao método Média Móvel, este método calcula as tendências de demanda com atraso e, portanto, não é recomendado para produtos com tendências ou sazonalidade acentuadas. Este método é útil para prever a demanda de produtos maduros com demanda relativamente uniforme.

### Exemplo: Método 9 - Média Móvel Ponderada

O método Média Móvel Ponderada (WMA) é semelhante ao método 4, Média Móvel (MA). Entretanto, com o método Média Móvel Ponderada, você pode atribuir pesos diferentes aos dados históricos. Este método calcula uma média ponderada do histórico de vendas recentes para chegar a uma projeção de curto prazo. Em geral, é atribuído um peso maior aos dados mais recentes do que aos dados mais antigos, de forma que o método WMA é mais sensível a mudanças no nível de vendas. Por outro lado, desvios da previsão e erros sistemáticos ocorrem quando o histórico de vendas do produto apresenta tendências ou padrões sazonais acentuados. Este método funciona melhor para previsões de curto prazo de produtos maduros do que para produtos que estão nos estágios de crescimento ou obsolescência do seu ciclo de vida.

Especificações da previsão:

- O número de períodos do histórico de vendas (n) a ser usado no cálculo da previsão. Por exemplo, especifique n = 4 na opção de processamento para usar os quatro períodos mais recentes como base para a projeção para o período seguinte. Definir um número grande para n (como 12) requer mais dados do histórico de vendas. Um

valor alto resulta em uma previsão estável, mas lenta no reconhecimento de alterações no nível de vendas. Inversamente, um número menor para n (como 3) resulta em uma resposta mais rápida às alterações no nível da demanda, mas a previsão pode flutuar tanto que a produção não tem como reagir às variações.

- O peso atribuído a cada período de dados do histórico. O total dos pesos atribuídos deve ser 1,00. Por exemplo, quando n = 4, atribua os pesos 0,50, 0,25, 0,15 e 0,10 sendo que os dados mais recentes recebem o peso maior.

Histórico de vendas mínimo necessário: n mais o número de períodos necessários para a avaliação do desempenho da previsão (períodos de melhor ajuste).

Histórico usado no cálculo da previsão												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1997									131	114	119	137
Cálculo da Média Móvel, dado que n = 4												
$[(131 * 0,10) + (114 * 0,15) + (119 * 0,25) + (137 * 0,50)] / (0,10 + 0,15 + 0,25 + 0,50) = 128,45 \text{ ou } 128$												
Previsão de Média Móvel Ponderada, dado que n = 4												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1998	128	128	128	129	129	129	129	129	129	129	129	129

$$\text{Janeiro 1998} = \frac{[(131 * 0,10) + (114 * 0,15) + (119 * 0,25) + (137 * 0,50)]}{(0,10 + 0,15 + 0,25 + 0,50)} = 128,45 \text{ ou } 128$$

$$\text{Fevereiro 1998} = \frac{[(114 * 0,10) + (119 * 0,15) + (137 * 0,25) + (128 * 0,50)]}{1} = 127,5 \text{ ou } 128$$

$$\text{Março 1998} = \frac{[(119 * 0,10) + (137 * 0,15) + (128 * 0,25) + (128 * 0,50)]}{1} = 128,45 \text{ ou } 128$$

### Método 10 - Linearização

Este método calcula a média ponderada dos dados de vendas passadas. No cálculo, este método usa o número de períodos do histórico de pedidos de vendas (de 1 a 12) indicado na opção de processamento. O sistema utiliza uma progressão aritmética para conferir pesos aos períodos na faixa entre o primeiro (peso menor) e o último (peso maior). Em seguida, o sistema projeta estas informações para cada período na previsão.

Este método requer o melhor ajuste do mês e o histórico de pedidos de vendas para o número de períodos especificado na opção de processamento.

### Exemplo: Método 10 - Linearização

Este método é semelhante ao método 9, Média Móvel Ponderada (WMA). Entretanto, em vez de atribuir pesos arbitrariamente aos dados históricos, é usada uma fórmula para atribuir pesos que declinam linearmente e que totalizam 1,00. Em seguida, este método calcula uma média ponderada do histórico de vendas recentes para chegar a uma projeção de curto prazo. Como em todas as técnicas de previsão de média móvel linear, desvios da previsão e erros sistemáticos ocorrem quando o histórico de vendas do produto apresenta tendências

ou padrões sazonais acentuados. Este método funciona melhor para previsões de curto prazo de produtos maduros do que para produtos que estão nos estágios de crescimento ou obsolescência do seu ciclo de vida.

Especificações da previsão:

- $n$  = o número de períodos do histórico de vendas a ser usado no cálculo da previsão. Por exemplo, especifique  $n = 4$  na opção de processamento para usar os quatro períodos mais recentes como base para a projeção para o período seguinte. O sistema atribui automaticamente aos dados do histórico pesos que declinam linearmente e que totalizam 1,00. Por exemplo, quando  $n = 4$ , o sistema atribui os pesos 0,4, 0,3, 0,2 e 0,1, sendo que os dados mais recentes recebem o peso maior.

Histórico de vendas mínimo necessário:  $n$  mais o número de períodos necessários para a avaliação do desempenho da previsão (períodos de melhor ajuste).

Histórico usado no cálculo da previsão												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1997									131	114	119	137
Cálculo dos pesos, dado que $n = 4$												
$(n^2 + n) / 2 = (16 + 4) / 2 = 10$												
Peso de setembro = 1/10												
Peso de outubro = 2/10												
Peso de novembro = 3/10												
Peso de dezembro = 4/10												
Total = 10/10												
Cálculo da Média Móvel, dado que $n = 4$												
$[(131 * 0,1) + (114 * 0,2) + (119 * 0,3) + (137 * 0,4)] / (0,1 + 0,2 + 0,3 + 0,4) = 126,4 \text{ ou } 126$												
Previsão de Linearização, dado que $n = 4$												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1998	126	127	128	128	128	128	128	128	128	128	128	128

### Método 11 – Aproximação Exponencial

Este método calcula uma média aproximada que se torna uma estimativa representando o nível geral das vendas nos períodos de dados históricos selecionados.

Este método requer o histórico de dados de vendas para o período representado pelo número de períodos de melhor ajuste e o número especificado de períodos do histórico de dados. O requisito mínimo é de dois períodos de dados históricos. Este método é utilizado para prever a demanda quando os dados não apresentam uma tendência linear.

## Exemplo: Método 11 – Aproximação Exponencial

Este método é semelhante ao método 10, Linearização. Na Linearização, o sistema atribui aos dados históricos pesos que declinam linearmente. Na Aproximação Exponencial, o sistema atribui pesos que declinam exponencialmente. A equação da previsão pelo método Aproximação Exponencial é:

$$\text{Previsão} = \text{alfa (vendas reais anteriores)} + (1 - \text{alfa}) \text{ previsão anterior}$$

A previsão é uma média ponderada das vendas reais do período anterior e da previsão do período anterior. Alfa é o peso aplicado às vendas reais do período anterior.  $(1 - \text{alfa})$  é o peso aplicado à previsão do período anterior. Os valores válidos para alfa variam de 0 a 1 e, em geral, ficam entre 0,1 e 0,4. A soma dos pesos é 1,00 ( $\text{alfa} + (1 - \text{alfa}) = 1$ ).

Você deve atribuir um valor à constante de aproximação, alfa. Se você não atribuir um valor à constante de aproximação, o sistema calculará um valor hipotético com base no número de períodos do histórico de vendas especificado na opção de processamento.

Especificações da previsão:

- alfa = a constante de aproximação usada para calcular a média aproximada para o nível ou magnitude geral de vendas. Os valores válidos para alfa variam entre 0 e 1.
- n = a faixa de dados do histórico de vendas a ser usado nos cálculos. Em geral, os dados do histórico de vendas de um ano são suficientes para estimar o nível geral de vendas. Neste exemplo, um valor menor para n ( $n = 4$ ) foi escolhido para reduzir os cálculos manuais necessários para verificar os resultados. A Aproximação Exponencial pode gerar uma previsão baseada em apenas um ponto de dados históricos.

Histórico de vendas mínimo necessário: n mais o número de períodos necessários para a avaliação do desempenho da previsão (períodos de melhor ajuste).

Histórico usado no cálculo da previsão												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1997									131	114	119	137
Cálculo da Aproximação Exponencial, dado que $n = 4$ e $\alpha = 0,3$												
Média Aproximada de outubro = valores reais de setembro = $\alpha$ (vendas reais de setembro) + $(1 - \alpha)$ média aproximada de setembro = $1 * (131) + (0) (0) = 131$												
Média aproximada de novembro = $0,3$ (vendas reais de outubro) + $(1 - 0,3)$ média aproximada de outubro = $0,3 (114) + 0,7 (131) = 125,9$ ou 126												
Média aproximada de dezembro = $0,3$ (vendas reais de novembro) + $0,7$ (média aproximada de novembro) = $0,3 (119) + 0,7 (126) = 123,9$ ou 124												
Previsão de janeiro = $0,3$ (vendas reais de dezembro) + $0,7$ (média aproximada de dezembro) = $0,3 (137) + 0,7 (124) = 127,9$ ou 128												
Previsão de fevereiro = Previsão de janeiro												
Previsão de março = Previsão de janeiro												
* A Aproximação Exponencial começa definindo a primeira média aproximada igual ao primeiro ponto de dados de vendas reais especificado. De fato, $\alpha = 1,0$ para a primeira iteração. Para os cálculos seguintes, $\alpha$ é definida com o valor especificado na opção de processamento.												
Previsão de Aproximação Exponencial, dado que $\alpha = 0,3$ e $n = 4$												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1998	128	128	128	128	128	128	128	128	128	128	128	128

## Método 12 - Aproximação Exponencial com Tendência e Sazonalidade

Este método calcula uma tendência, um índice sazonal e uma média exponencial aproximada a partir do histórico de pedidos de vendas. Em seguida, o sistema aplica uma projeção da tendência à previsão e a ajusta pelo índice sazonal.

Este método requer o número de períodos de melhor ajuste e dois anos de dados de venda e é usado para itens que apresentam tendência e sazonalidade na previsão. Os fatores  $\alpha$  e  $\beta$  podem ser inseridos manualmente ou podem ser calculados pelo sistema. Os fatores  $\alpha$  e  $\beta$  são a constante de aproximação usada pelo sistema para calcular a média aproximada para o nível ou magnitude geral das vendas ( $\alpha$ ) e o componente de tendência da previsão ( $\beta$ ).

## Exemplo: Método 12 - Aproximação Exponencial com Tendência e Sazonalidade

Este método é semelhante ao método 11, Aproximação Exponencial, pois calcula a média aproximada. Entretanto, o método 12 também inclui um termo na equação de previsão para calcular uma tendência aproximada. A previsão é composta de uma média aproximada ajustada para uma tendência linear. Quando assim especificado na opção de processamento, a previsão também é ajustada para sazonalidade.

Especificações da previsão:

- alfa = a constante de aproximação usada para calcular a média aproximada para o nível ou magnitude geral de vendas. Os valores válidos para alfa variam entre 0 e 1.
- beta = a constante de aproximação usada para calcular a média aproximada para o componente de tendência da previsão. Os valores válidos para beta variam entre 0 e 1.
- Se um índice sazonal é aplicado à previsão.

---

### Observação

Alfa e beta são independentes um do outro. Sua soma não precisa totalizar 1,0.

---

Histórico de vendas mínimo necessário: um ano mais o número de períodos necessários para a avaliação do desempenho da previsão (períodos de melhor ajuste). Quando estão disponíveis dois ou mais anos de dados históricos, o sistema usa os dados de dois anos no cálculo.

O método 12 usa duas equações de Aproximação Exponencial e uma média simples para calcular uma média aproximada, uma tendência aproximada e um índice sazonal aproximado.

Uma média aproximada exponencialmente:

$$A_t = \alpha(D_t / S_{t-L}) + (1 - \alpha)(A_{t-1} + T_{t-1})$$

Uma tendência aproximada exponencialmente:

$$T_t = \beta(A_t - A_{t-1}) + (1 - \beta)T_{t-1}$$

Um índice sazonal médio simples:

$$S_t = \left[ (D_{t-L} + D_{t-2L}) / \sum_{n=(t-2L)}^{n=(t-1)} D_n \right] * L$$

A previsão é, em seguida, calculada usando os resultados das três equações:

$$F_{t+m} = (A_t + T_t m) S_{t-L+m}$$

onde:

- L é a duração da sazonalidade (L = 12 meses ou 52 semanas)
- t é o período atual



- m é o número de períodos no futuro para o cálculo da previsão
- S é o fator de ajuste sazonal multiplicativo que é indexado para o período apropriado

Histórico usado no cálculo da previsão													
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
1996	125	123	115	137	122	130	141	128	118	123	139	133	1534
1997	128	117	115	125	122	137	140	129	131	114	119	137	1514
Cálculo da Aproximação Exponencial Linear e Sazonal, dado que alfa = 0,3 e beta = 0,4													

Iniciando o processo:

Índice sazonal de janeiro de 1997,  $S_1 =$

$$S_1 = (125 + 128 / 1534 + 1514) * 12 = 0,083005 * 12 = 0,9961$$

Média Aproximada\* de janeiro de 1997,  $A_1 =$

$A_1 = \text{Valores reais de janeiro de 1997} / \text{Índice sazonal de janeiro}$

$$A_1 = 128 / 0,9960$$

$$A_1 = 128,51$$

Tendência Aproximada\* de janeiro de 1997,  $T_1 =$

$T_1 = 0$  informações insuficientes para calcular a primeira tendência aproximada

Índice sazonal de fevereiro de 1997,  $S_2 =$

$$S_2 = (123 + 117 / 1534 + 1514) * 12 = 0,07874 * 12 = 0,9449$$

Média Aproximada de fevereiro de 1997,  $A_2 =$

$$A_2 = \alpha(D_2 / S_2) + (1 - \alpha)(A_1 + T_1)$$

$$A_2 = 0,3(117 / 0,9449) + (1 - 0,3)(128,51 + 0) = 127,10$$

Tendência Aproximada de fevereiro de 1997,  $T_2 =$

$$T_2 = \beta(A_2 - A_1) + (1 - \beta)T_1$$

$$T_2 = 0,4(127,10 - 128,51) + (1 - 0,4) * 0 = -0,56$$

Índice sazonal de março de 1997,  $S_3 =$

$$S_3 = (115 + 115 / 1534 + 1514) * 12 = 0,07546 * 12 = 0,9055$$

Média Aproximada de março de 1997,  $A_3 =$

$$A_3 = \alpha(D_3 / S_3) + (1 - \alpha)(A_2 + T_2)$$

$$A_3 = 0,3(115 / 0,9055) + (1 - 0,3)(127,10 - 0,56) = 126,68$$

Tendência Aproximada de março de 1997,  $T_3 =$

$$T_3 = \beta(A_3 - A_2) + (1 - \beta)T_2$$

$$T_3 = 0,4(126,68 - 127,10) + (1 - 0,4) * -0,56 = -0,50$$

(continua até dezembro de 1997)

Índice sazonal de dezembro de 1997,  $S_{12} =$

$$S_{12} = (133 + 137 / 1534 + 1514) * 12 = 0,08858 * 12 = 1,0630$$

Média Aproximada de dezembro de 1997,  $A_{12} =$

$$A_{12} = \alpha(D_{12} / S_{12}) + (1 - \alpha)(A_{11} + T_{11})$$

$$A_{12} = 0,3(137 / 1,0630) + (1 - 0,3)(124,64 - 1,121) = 125,13$$

Tendência Aproximada de dezembro de 1997,  $T_{12} =$

$$T_{12} = \beta(A_{12} - A_{11}) + (1 - \beta)T_{11}$$

$$T_{12} = 0,4(125,13 - 124,64) + (1 - 0,4) * -1,121 = -0,477$$

Cálculo da Previsão Linear e Sazonal Exponencialmente Aproximada												
$F_{t+m} = (A_t + T_t m) S_{t-L+m}$												
* Os cálculos da Aproximação Exponencial com Tendência e Sazonalidade começam definindo a primeira média aproximada igual ao primeiro ponto de dados de vendas reais sem a sazonalidade. A tendência é iniciada em zero para a primeira iteração. Para os cálculos seguintes, alfa e beta são definidos com os valores especificados nas opções de processamento.												
Previsão de Aproximação Exponencial com Tendência e Sazonalidade, dado que alfa = 0,3 e beta = 0,4												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1998	124.16	117.33	112.01	127.10	117.91	128.52	134.73	122.74	118.45	121.77	121.77	126.92

## Avaliação das Previsões

---

Você pode escolher métodos de previsão para gerar até 12 previsões para cada produto. Cada método de previsão pode criar uma projeção ligeiramente diferente. Quando é necessário gerar previsões para milhares de produtos, não é viável tomar uma decisão subjetiva sobre qual previsão utilizar no planejamento de cada produto.

O sistema avalia automaticamente o desempenho para cada método de previsão selecionado e para cada produto. Você pode escolher entre dois critérios de desempenho: Desvio Médio Absoluto (MAD) e Porcentagem de Precisão (POA). O critério MAD é um método de avaliação dos erros da previsão. O critério POA é um método de avaliação dos desvios da previsão. Ambos os métodos de avaliação do desempenho requerem dados do histórico de vendas reais do período especificado pelo usuário. O período do histórico recente usado para a avaliação é chamado de *período modelo* ou período de melhor ajuste.

Para avaliar o desempenho de um método de previsão, o sistema:

- Usa as fórmulas de previsão para simular uma previsão para o período modelo histórico
- Compara os dados de vendas reais e os da previsão simulada para o período modelo

Quando você seleciona vários métodos, este mesmo processo ocorre para cada método. As várias previsões são calculadas para o período modelo e comparadas com o histórico de vendas conhecido do mesmo período. O método de previsão que gerar o melhor ajuste entre a previsão e as vendas reais durante o período modelo é o recomendado para o planejamento. Esta recomendação é específica para cada produto e pode mudar cada vez que você gerar uma previsão.

### Desvio Médio Absoluto

O Desvio Médio Absoluto (MAD) é a média dos valores absolutos (ou magnitude) dos desvios (ou erros) entre os dados da previsão e os dados reais. O método MAD é uma medida da magnitude média de erros a serem esperados, dado um método de previsão e um histórico de dados. Como são usados valores absolutos no cálculo, os erros positivos não cancelam os erros negativos. Na comparação entre os diversos métodos de previsão, aquele com o menor MAD mostrou-se o mais confiável para aquele produto e aquele período modelo. Quando a previsão não apresenta desvios e os erros são distribuídos normalmente, há uma relação matemática simples entre o MAD e duas outras medidas de distribuição comuns, que são o desvio padrão e o erro da média ao quadrado: Por exemplo:

- $MAD = (\sum |Real - Previsão|) / n$
- Desvio Padrão,  $(\sigma) \cong 1,25 MAD$
- Erro da Média ao Quadrado  $\cong -\sigma^2$

A tabela a seguir mostra o cálculo do MAD para dois dos métodos de previsão. Este exemplo considera que o usuário especificou, nas opções de processamento, que o período modelo (períodos de melhor ajuste) contém 5 períodos.

## Método 1 - Ano Anterior para Ano Atual

Histórico usado no cálculo do MAD, dado que Períodos de Melhor Ajuste = 5												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1996								128	118	123	139	133
Previsão de 110 % sobre o Ano Anterior para o período modelo												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1997								141	130	135	153	146
Histórico de vendas reais para o período modelo												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1997								129	131	114	119	137
Valor absoluto dos erros, valor real - previsão												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
								12	1	21	34	9
Desvio Médio Absoluto = $(12 + 1 + 21 + 34 + 9) / 5 = 15,4$												

## Método 4, Média Móvel, n = 4

Histórico usado no cálculo do MAD, dado que Períodos de Melhor Ajuste = 5 e n = 4												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1997				125	122	137	140					
Previsão da Média Móvel para o período modelo, Dado que n = 4 $(125 + 122 + 137 + 140) / 4 = 131$ Ago. 97 $(122 + 137 + 140 + 129) / 4 = 132$ Set. 97 $(137 + 140 + 129 + 131) / 4 = 134,25$ ou 134 Out. 97 $(140 + 140 + 129 + 131) / 4 = 128,5$ ou 129 Nov. 97 $(129 + 131 + 114 + 119) / 4 = 123,5$ ou 123 Dez. 97												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1997								141	130	135	153	146
Histórico de vendas reais para o período modelo												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1997								129	131	114	119	137

Valor absoluto dos erros, valor real - previsão												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
								2	1	20	10	14
Desvio Médio Absoluto = (2 + 1 + 20 + 10 + 14) / 5 = 9,4												

Com base nestas duas opções, o método da Média Móvel (método 4) é o recomendado porque tem o menor MAD (9,4) para o período modelo dado.

## Porcentagem de Precisão

Porcentagem de Precisão (POA) é uma avaliação dos desvios das previsões. Quando as previsões são consistentemente muito altas, os estoques se acumulam e custos do estoque aumentam. Quando as previsões são consistentemente muito baixas, os estoques são consumidos e a qualidade do serviço de atendimento ao cliente diminui. Uma previsão com 10 unidades abaixo, depois 8 unidades acima e, em seguida, 2 acima é uma previsão sem desvios. O erro positivo de 10 é cancelado pelos erros negativos de 8 e 2.

Erro = Valor Real - Previsão

Quando um produto pode ser armazenado em estoque e a previsão não apresenta desvios, uma pequena quantidade do estoque de segurança pode ser usada para absorver os erros. Nesta situação, eliminar os erros de uma previsão não é tão importante quanto gerar uma previsão sem desvios. Contudo, nos setores de serviços considera-se que a situação descrita acima apresenta três erros. Há uma falta de pessoal no primeiro período e um excesso nos dois períodos seguintes. No setor de serviços, a magnitude dos erros da previsão em geral é mais importante que os desvios da previsão.

$$POA = \left[ \left( \sum_{\text{o período modelo}} \text{Vendas reais durante} \right) / \left( \sum_{\text{o período modelo}} \text{Vendas previstas durante} \right) \right] * 100\%$$

O total do período modelo permite que os erros positivos cancelem os negativos. Quando o total de vendas reais ultrapassa o total de vendas previstas, a taxa é superior a 100%. Evidentemente, não é possível obter uma precisão de mais de 100%. Quando uma previsão não apresenta desvios, a taxa POA é de 100%. Portanto, uma taxa de exatidão de 95% é mais desejável do que uma taxa de 110%. O critério POA seleciona o método de previsão com a taxa POA mais próxima de 100%.

O exemplo a seguir mostra o cálculo do POA para dois métodos de previsão. Este exemplo considera que o usuário especificou, nas opções de processamento, que o período modelo (períodos de melhor ajuste) contém 5 períodos.

### Método 1 - Ano Anterior para Ano Atual

Histórico usado no cálculo do POA, dado que períodos de melhor ajuste = 5												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1996								128	118	123	139	133
Previsão de 110 % sobre o Ano Anterior para o período modelo												

Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1997								141	130	135	153	146
<b>Histórico de vendas reais para o período modelo</b>												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1997								129	131	114	119	137
<p>Soma dos Valores Reais = <math>(129 + 131 + 114 + 119 + 137) = 630</math></p> <p>Soma dos Valores Previstos = <math>(141 + 130 + 135 + 153 + 146) = 705</math></p> <p>Taxa POA = <math>(630/705) * 100\% = 89,36\%</math></p>												

#### Método 4, Média Móvel, n = 4

<b>Histórico usado no cálculo do MAD, dado que períodos de melhor ajuste = 5 e n = 4</b>												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1997				125	122	137	140					
<b>Previsão da Média Móvel para o Período Modelo, Dado que n = 4</b>												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1997								131	132	134	129	123
<b>Histórico de vendas reais para o período modelo</b>												
Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
1997								129	131	114	119	137
<p>Soma dos Valores Reais = <math>(129 + 131 + 114 + 119 + 137) = 630</math></p> <p>Soma dos Valores Previstos = <math>(131 + 132 + 134 + 129 + 123) = 649</math></p> <p>Taxa POA = <math>(630/649) * 100\% = 97,07\%</math></p>												

Com base nestas duas opções, o método Média Móvel com n = 4 é o recomendado porque tem o POA mais próximo de 100% para o período modelo dado.

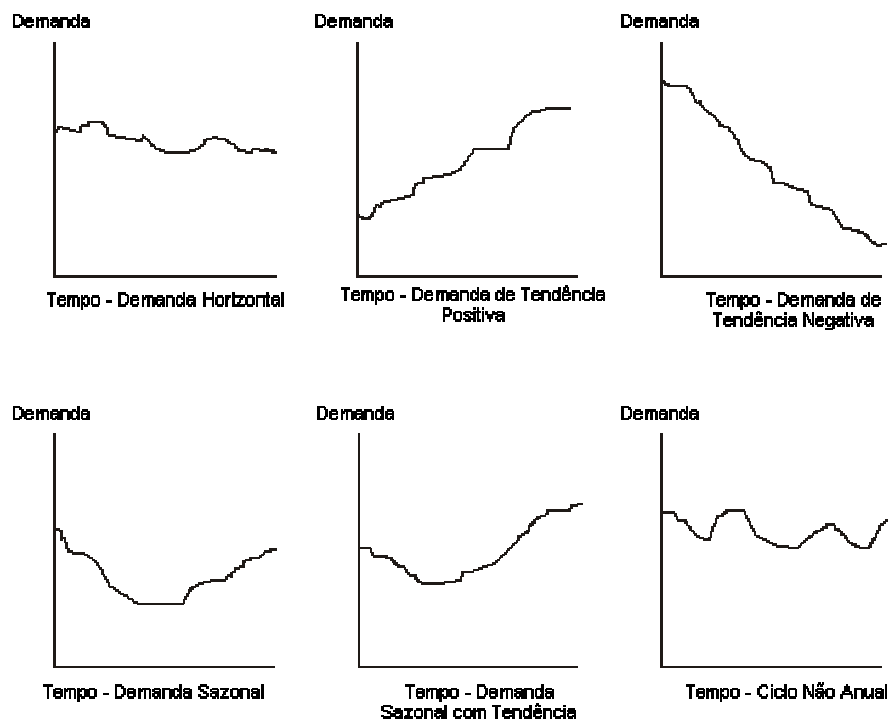
## Padrões de Demanda

---

O sistema Gerenciamento da Previsão utiliza o histórico de pedidos de vendas para prever demandas futuras. Seis exemplos típicos de padrões de demanda são explicados na seção a seguir: Os métodos de previsão disponíveis no sistema Gerenciamento da Previsão da J.D. Edwards são específicos para esses padrões de demanda.

### Seis Padrões de Demanda Típicos

#### Padrões de Demanda



Você pode prever a demanda independente a partir das informações a seguir, para as quais você dispõe de dados anteriores:

- Amostras
- Itens promocionais
- Pedidos de clientes
- Peças de reposição
- Demanda entre fábricas

Também é possível prever a demanda para os seguintes tipos de estratégia de manufatura usando os ambientes de manufatura em que os itens são produzidos:

<b>Manufatura para estoque</b>	A manufatura de itens finais que atendem a demanda de clientes que ocorre após a conclusão do produto.
<b>Montagem sob encomenda</b>	A manufatura de submontagens que atendem a seleção de opções dos clientes.
<b>Manufatura sob encomenda</b>	A manufatura de matérias-primas e componentes que são armazenados de forma a reduzir o leadtime.

## Precisão das Previsões

As seguintes leis estatísticas governam a precisão da previsão:

- Uma previsão de longo prazo não é tão precisa quanto uma de curto prazo, pois quanto mais distante no futuro a previsão é projetada, maior o número de variáveis envolvidas.
- Uma previsão para uma família de produtos tende a ser mais exata do que para membros individuais de uma família de produtos. Alguns erros se cancelam mutuamente quando as previsões para itens individuais são resumidas no grupo, gerando uma previsão mais precisa.

## Considerações sobre Previsões

Não confie exclusivamente nos dados passados para prever as demandas futuras. As circunstâncias abaixo podem influir nos seus negócios e exigir que você verifique e modifique sua previsão:

- Novos produtos que não possuem dados anteriores
- Planos para promoção de vendas futuras
- Alterações na política nacional e internacional
- Novas leis e regulamentações governamentais
- Condições climáticas e desastres naturais
- Inovações dos concorrentes
- Mudanças econômicas

Você pode também usar os seguintes tipos de análise de tendências de longo prazo para auxiliar na preparação das previsões:

- Pesquisas de mercado
- Principais indicadores econômicos

## Processos de Previsão

O programa Atualização de Valores Reais (R3465) é usado para copiar dados da tabela Histórico de Pedidos de Vendas (F42119) ou Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211) ou ainda de ambas, para a tabela Previsão (F3460) ou para a tabela Resumo de Previsões (F3400), dependendo do tipo de previsão a ser gerado.



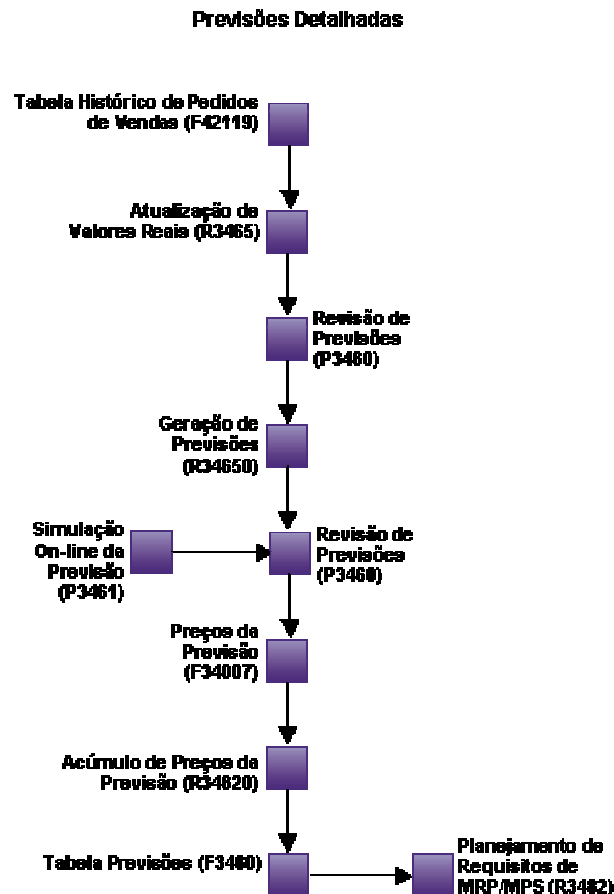
## Previsões Detalhadas

As previsões detalhadas são baseadas em itens individuais. Use previsões detalhadas para projetar a demanda no nível dos itens individuais, de acordo com o histórico individual de cada item.

As previsões são baseadas nos dados de vendas das tabelas Histórico de Pedidos de Vendas (F42119) e Detalhes de Pedidos de Vendas (F42119). Antes de gerar previsões, você precisa usar o programa Atualização de Valores Reais (R3465) para copiar as informações do histórico de pedidos de vendas das tabelas F42119 e F4211 para a tabela Previsão (F3460). Esta tabela também armazena as previsões geradas.

É possível gerar previsões detalhadas ou resumos de previsões detalhadas com base nos dados da tabela F3460. Os dados das previsões podem ser revisados.

O gráfico a seguir ilustra a seqüência que você deve seguir quando usa os programas de previsão detalhada.



## Configuração de Previsões Detalhadas

---

Antes de gerar uma previsão detalhada, você precisa definir os critérios para os dados e os tipos de dados em que a previsão será baseada, e determinar os períodos que o sistema usará para estruturar a saída da previsão.

Para definir previsões detalhadas, você precisa:

- Definir as regras de inclusão para especificar os registros do histórico e os pedidos de vendas reais em que quer basear a previsão.
- Especificar as datas inicial e final da previsão.
- Indicar o padrão de datas em que quer basear a previsão.
- Incluir qualquer tipo de previsão que não seja fornecido com o sistema.
- Definir os grandes clientes para gerar previsões individuais para eles.

## Configuração das Regras de Inclusão de Suprimento e Demanda

O sistema Gerenciamento da Previsão usa regras de inclusão de suprimento e demanda para determinar que registros das tabelas Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211) e Histórico de Pedidos de Vendas (F42119) devem ser incluídos ou excluídos quando você executar o programa Atualização de Valores Reais (R3465). As regras de suprimento e demanda permitem especificar o status e o tipo dos itens e documentos a serem incluídos nos registros. Você pode configurar quantas versões de regras de inclusão precisar para a geração de previsões.

### Consulte também

- ❑ Configuração de Regras de Inclusão de Suprimento e Demanda no manual Planejamento de Requisitos.

### ► Configuração de regras de inclusão de suprimento e demanda para previsão

---

*No menu Configuração do Planejamento de Materiais (G3442), selecione Regras de Inclusão de Suprimento/Demanda.*

1. Na tela Acesso a Regras de Inclusão de Suprimento e Demanda, preencha os campos a seguir e clique em Procurar:
  - Versão Regra

PeopleSoft

Acesso a Regras de Inclusão de Suprimento/Demanda

Selecionar Procurar Excluir Fechar Ferramentas

Versão Regra HIS Sales History ☐ Selecionado

Passar p/Tipo Ped.

Registros 1 - 10

Incluído	Tipo de Pedido	Tipo de Linha	Status da Linha	Descrição do Status	Versão Regra
<input checked="" type="checkbox"/>	1	C4	C	520	Enter Sales Order
<input type="checkbox"/>	0	C4	C	527	Approve Shipment/Load
<input type="checkbox"/>	0	C4	C	560	Shipment Confirmation
<input type="checkbox"/>	0	C4	C	573	Delivery Confirm
<input type="checkbox"/>	0	C4	C	575	Billable Freight
<input type="checkbox"/>	0	C4	C	580	Print Invoices
<input type="checkbox"/>	0	C4	C	620	Sales Journal/Update
<input type="checkbox"/>	0	C4	C	900	Backorder in S/O Entry
<input type="checkbox"/>	0	C4	C	902	Backorder in Commitments
<input type="checkbox"/>	0	C4	C	904	Backorder in Ship. Conf.

2. Na tela Acesso a Regras de Inclusão de Suprimento e Demanda, verifique os campos a seguir:

- Incluído
- Tipo de Pedido
- Tipo de Linha
- Status da Linha

3. Destaque as linhas que deseja incluir e clique em Selecionar.

Em todas as linhas que você selecionar, o programa altera os valores 0 (não incluída) para 1 (incluída).

## Descrição dos Campos de Regras de Inclusão de Suprimento e Demanda de Previsões

---

Descrição	Glossário
<b>Versão Regra</b>	<p>Um código definido pelo usuário (40/RV) que identifica uma regra de inclusão que você deseja que o sistema utilize para a filial/fábrica. Os sistemas de Manufatura e Gerenciamento de Almoxarifado usam regras de inclusão da seguinte maneira:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>o Para Manufatura:<p>Permite múltiplas versões das regras de recursos para a execução da Programação Principal da Produção (MPS), do Planejamento de Requisitos de Materiais (MRP) e do Planejamento de Requisitos de Distribuição (DRP).</p></li><li>o Para o Gerenciamento de Almoxarifado:<p>Permite múltiplas versões das regras de inclusão para a execução do armazenamento e da retirada. O sistema processa apenas aquelas linhas de pedido que correspondem às regras de inclusão de uma filial/fábrica específica.</p></li></ul>
<b>Incluído</b>	<p>Um código usado para a seleção de detalhes a partir de uma lista de itens. Os valores válidos são:</p> <p>0 = Não incluído 1 = Incluído</p>
<b>Tipo de Pedido</b>	<p>Este código definido pelo usuário (00/DT) identifica o tipo de documento e a origem da transação. Tipos de códigos de documentos reservados foram definidos para voucher, faturas, recebimentos e planilhas de horas. Estes criam entradas automáticas de contrapartida para estes tipos de documentos durante a contabilização do programa. Elas não serão auto-balanceadas na entrada original.</p> <p>Os tipos de documentos reservados são os seguintes:</p> <p>P = Documentos do Contas a Pagar R = Documentos do Contas a Receber T = Documentos da Folha de Pagamento I = Documentos do Estoque O = Documentos de Processamento de Pedido J = Documentos de Contabilidade Geral/Faturamento de Juros Conjuntos S = Documentos de Processamento de Pedidos de Vendas</p>

---

<b>Tipo de Linha</b>	<p>Código que controla como o sistema processa as linhas de uma transação. Este código controla os sistemas com os quais as transações fazem interface, como Contabilidade Geral, Custo de Serviços, Contas a Pagar, Contas a Receber e Gerenciamento de Estoque. Também especifica as condições em que uma linha é impressa nos relatórios e é incluída nos cálculos. Os códigos são os seguintes:</p> <p>S = Itens de estoque  J = Custo de serviços  N = Item não estocado  F = Frete  T = Informações textuais  M = Encargos e cobranças diversos  W = Ordens de serviço</p>
<b>Status da Linha</b>	<p>Um código definido pelo usuário (40/AT) que indica o status da linha.</p> <p>--- ESPECÍFICO DA TELA ---  Próximo status a ser usado para pedidos de compras e de vendas. As ordens de serviço não possuem regras de atividade, não possuindo portanto último/próximo status. O status de ordens de serviço é selecionado conforme necessário.</p>

## Configuração de Padrões de Datas Fiscais para Previsões

Os padrões de datas fiscais são códigos definidos pelo usuário (UDCs H00/DP) que identificam o ano e a ordem dos meses deste ano para os quais o sistema deve criar a previsão. O sistema Gerenciamento da Previsão usa padrões de datas fiscais para determinar os períodos nos quais os dados do histórico de pedidos de vendas são agrupados. Antes de gerar uma previsão detalhada, você precisa configurar um padrão de datas mensal. O sistema divide o histórico de vendas em semanas ou meses, dependendo da opção de processamento que você escolher. Se você quiser gerar previsões mensais, precisa configurar o padrão de datas fiscais. Se quiser previsões semanais, precisa configurar tanto o padrão de datas fiscais como o padrão de datas de 52 períodos.

Para configurar padrões de datas fiscais, especifique o início do ano fiscal, o período fiscal atual e o padrão de datas a ser seguido. O sistema Gerenciamento de Previsões usa estas informações durante a entrada de dados, as atualizações e a geração de relatórios. Configure padrões de datas fiscais no passado, para cobrir todo o tempo do seu histórico de vendas, e no futuro, para cobrir todo o tempo para o qual você quer criar previsões.

Use o mesmo padrão de datas fiscais para todos os itens que quiser incluir na previsão. Usar diferentes padrões de datas para itens que são consolidados nos níveis mais altos da hierarquia gera resultados imprevisíveis. O padrão de datas fiscais precisa ser um calendário anual, por exemplo, de 1º de janeiro de 1999 até 31 de dezembro de 1999; ou de 1º de junho de 1999 até 31 de maio de 2000.

A J.D. Edwards recomenda que você configure um padrão de datas fiscais separado somente para a geração de previsões, de forma que você possa controlar o padrão de datas. Se você usar o padrão de datas que já está definido no sistema Financeiro, o padrão de datas será controlado pelo executivo encarregado do sistema financeiro.

### Consulte também

- ❑ *Configuração de Padrões de Datas Fiscais no manual Contabilidade Geral*

## ► Configuração de padrões de datas fiscais

No menu *Configuração de Contas e Organizações (G09411)*, selecione *Nomes e Números de Companhias*.

1. Na tela *Acesso a Companhias*, clique em *Procurar* para localizar as companhias no sistema.
2. Destaque uma *Companhia* e selecione *Padrão de Datas* no menu *Tela*.
3. Na tela *Padrões de Datas Fiscais*, clique em *Incluir*.

PeopleSoft  
Configuração de Padrões de Datas Fiscais

OK Cancelar Ferramentas

Padrão Datas Fiscais  
Data do Início do Ano Fiscal

Período	Data Final	Período	Data Final
1		8	
2		9	
3		10	
4		11	
5		12	
6		13	
7		14	

4. Na tela *Configuração de Padrões de Datas Fiscais*, preencha os campos a seguir:
  - Padrão Datas Fiscais
  - Dt. Inicial do Ano Fiscal
5. Preencha o campo *Data Final* para cada período e clique em *OK*.

## Descrição dos Campos de Padrões de Datas Fiscais para Previsões

Descrição	Glossário
<b>Padrão Datas Fiscais</b>	Um código que identifica os padrões de datas fiscais. Você pode usar um dos 15 códigos. É preciso configurar códigos especiais (letras de A a N) para padrão fiscal 4-4-5, contabilidade em 13 períodos ou qualquer outro padrão de data que seja único para a sua situação. R, o valor predeterminado, identifica o padrão de calendário comum.
<b>Dt. Inicial do Ano Fiscal</b>	O primeiro dia do ano fiscal.

## Configuração do Padrão de Datas Semanal

Depois de configurar os padrões de datas fiscais, você precisa definir um padrão semanal (com 52 períodos) para cada código, de forma a gerar previsões semanais. Quando você configura um padrão de datas semanal, as datas de final de período são semanais em vez de mensais.

### ► Configuração do padrão de datas semanal

No menu *Contabilidade Semanal (G09313)*, selecione *Configuração de Datas - Contabilidade Semanal*.

1. Na tela *Acesso a Contabilidade Semanal*, clique em *Incluir*.

Data Final Período	Data Inicial Período
04/01/02	01/01/02
11/01/02	08/01/02
18/01/02	15/01/02
25/01/02	22/01/02
01/02/02	29/01/02
08/02/02	05/02/02
15/02/02	12/02/02
22/02/02	19/02/02
01/03/02	26/02/02
08/03/02	05/03/02
15/03/02	12/03/02
22/03/02	19/03/02
29/03/02	26/03/02
05/04/02	02/04/02
12/04/02	09/04/02
19/04/02	16/04/02
26/04/02	23/04/02
03/05/02	30/04/02
10/05/02	07/05/02
17/05/02	14/05/02
24/05/02	21/05/02
31/05/02	28/05/02
07/06/02	14/06/02
14/06/02	21/06/02
21/06/02	28/06/02
28/06/02	05/07/02
05/07/02	12/07/02
12/07/02	19/07/02
19/07/02	26/07/02
26/07/02	02/08/02
02/08/02	09/08/02
09/08/02	16/08/02
16/08/02	23/08/02
23/08/02	30/08/02
30/08/02	06/09/02
06/09/02	13/09/02
13/09/02	20/09/02
20/09/02	27/09/02
27/09/02	04/10/02
04/10/02	11/10/02
11/10/02	18/10/02
18/10/02	25/10/02
25/10/02	01/11/02
01/11/02	08/11/02
08/11/02	15/11/02
15/11/02	22/11/02
22/11/02	29/11/02
29/11/02	06/12/02
06/12/02	13/12/02
13/12/02	20/12/02
20/12/02	27/12/02
27/12/02	03/01/03
03/01/03	10/01/03
10/01/03	17/01/03
17/01/03	24/01/03
24/01/03	31/01/03

2. Na tela *Configuração de Contabilidade Semanal*, preencha os seguintes campos:
  - Padrão Datas Fiscais
  - Dt. Inicial do Ano Fiscal
3. Preencha o campo a seguir para cada período e clique em *OK*:
  - Data Final Período

## Configuração de Tipos de Previsão

O sistema Gerenciamento de Previsões usa o Tipo de Previsão (34/DF) para diferenciar as várias previsões que residem na tabela Previsões (F3460). O tipo de previsão pode identificar o histórico de vendas real, uma previsão de melhor ajuste gerada pelo sistema, cada um dos 12 métodos de previsão gerados pelo sistema e as previsões inseridas manualmente. A cada vez que são extraídos dados do histórico de vendas ou que uma previsão é gerada, o usuário pode selecionar um tipo de previsão para identificar os dados.

Você pode definir várias previsões para o mesmo item, filial/fábrica e data usando diferentes tipos de previsão. Você pode usar os códigos existentes ou pode incluir novos códigos na tabela de UDC 34/DF para identificar os tipos de previsão, por exemplo:

Código	Descrição	Código Fixo
01	Porcentagem Simples sobre o Ano Anterior	Y
11	Aproximação Exponencial	Y
AA	Vendas Reais	N
BF	Melhor Previsão Simulada	N
MF	Previsão de Manutenção	N
MM	Gerenciamento da Manutenção	
PP	Planejamento da Produção	
SP	Previsão de Peças de Serviços	N

As opções de processamento das versões Planejamento de Requisitos de Distribuição (DRP), Programação Principal da Produção (MPS) e Planejamento de Requisitos de Materiais(MRP) do relatório Planejamento dos Requisitos de MRP/MPS (R3482) permitem inserir códigos de tipo de previsão para definir quais tipos devem ser usados nos cálculos.

## Definição de Grandes Clientes

Para os clientes com demanda de vendas significativa ou maior atividade, você pode criar previsões e registros de histórico de vendas reais separados. Use esta tarefa para especificar clientes tão grandes que pode ser necessário criar previsões e registros de histórico exclusivos para eles.

Depois de configurar um cliente deste tipo, defina a opção de processamento adequada no programa Geração de Previsões (R34650) para que o sistema pesquise na tabela Histórico de Pedidos de Vendas (F42119) as vendas feitas para esse cliente e crie registros exclusivos para ele na tabela Previsões (F3460).

Use uma opção de processamento para ativar o sistema para o processamento de grandes clientes pela Referência de Envio em vez da de Vendas.

Se você incluiu níveis de clientes na hierarquia, o sistema consolidará as vendas reais com os clientes em ramos separados da hierarquia.

### ► Definição de grandes clientes

*No menu Configuração do Gerenciamento de Pedidos de Vendas (G4241), selecione Instruções para Faturamento de Clientes.*

1. Na tela Acesso a Cadastro de Clientes, preencha o campo a seguir e clique em Procurar:



- Nome Alfa
  - Tp.de Pesq.
2. Destaque a linha do cliente que você quer definir como grande cliente e clique em Selecionar.

PeopleSoft  
Revisão do Cadastro de Clientes

OK Cancelar Tela Ferramentas

Número do Cliente 4242 Capita/System

Nº Longo do Cad.

Companhia 00000

Selecionar Guia Crédito

Lim. Créd.	50.000,00	Aviso Data de Verific.	<input type="text"/>
Ger. de Crédito	CR01	Dt. Última Verif. Crédito	06/03/02
Msg. Crédito	<input type="text"/>	Data Abert. da Cta	22/04/97
Msg. Temporária de Créd.	<input type="text"/>		
Resp. Abertura da Conta	DEMO	Cód. Vendas ABC	A Grade A
Últ. Verif. por	DL811727	Cód. Margem ABC	C Grade C
Demonst. Fin. Exist.	<input type="text"/>	Cód. Média Dias ABC	C Grade C
Data - Dun e Bradstreet	<input type="text"/>		
Data - Experian	<input type="text"/>		

3. Na tela Revisão do Cadastro de Clientes, clique na guia Crédito, digite A no campo a seguir, e clique em OK.

- Cód. Vendas ABC

### Observação

O código ABC indica a classificação ABC de um item pelo valor das vendas. Durante a análise ABC, o sistema agrupa os itens pelo valor das vendas em ordem decrescente. Ele divide esta matriz em três classes chamadas A, B e C. O grupo A em geral representa 10 a 20% do total dos itens e 50 a 70% do volume de vendas projetado. O grupo seguinte, B, normalmente representa cerca de 20% dos itens e 20% do volume de vendas. A classe C contém de 60 a 70% dos itens e corresponde a 30% do volume de vendas. O princípio da classificação ABC é de que você pode economizar tempo e dinheiro quando aplica à classe de itens de baixo valor e alto volume um controle diferente do que usa para controlar os itens de alto valor.

Você pode substituir os códigos ABC atribuídos pelo sistema na tela Informações de Filiais/Fábricas de Itens (W41026A), na guia Informações Adicionais.

---

## Utilização do Histórico de Pedidos de Vendas

O sistema gera previsões detalhadas com base nos dados do histórico de vendas ou das vendas atuais, ou em ambos, que você copia das tabelas Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211) e Histórico de Pedidos de Vendas (F42119) na tabela Previsões (F3460). Se você quiser incluir na previsão os dados de vendas atuais, precisa especificar isso em uma opção de processamento do programa de extração. Quando você copia os dados do histórico, especifica a faixa de datas com base na data de solicitação dos pedidos de vendas. Entretanto, os dados do histórico de demanda podem ser distorcidos por valores incomumente pequenos ou grandes (picos e outliers), erros de entrada de dados ou vendas perdidas (pedidos de vendas cancelados devido à falta de estoque).

Você deve verificar os dados na faixa de datas que especificou para identificar informações ausentes ou inexatas. Em seguida, você pode revisar o histórico de pedidos de vendas para levar em conta as inconsistências e distorções antes de gerar a previsão.

---

## Cópia do Histórico de Pedidos de Vendas

O sistema gera previsões detalhadas e resumidas com base nos dados da tabela Previsões (F3460) ou Resumo de Previsões (F3400), ou ambas. Use o programa Atualização de Valores Reais (R3465) para copiar o histórico de pedidos de vendas (tipo AA) da tabela Histórico de Pedidos de Vendas (F42119) para a tabela F3460 ou F3400 ou ambas, com base nos critérios que você especificar.

Este programa permite:

- Selecionar uma faixa de datas do histórico de pedidos de vendas ou das informações atuais de pedidos de vendas, ou ambos.
- Selecionar uma versão das regras de inclusão para determinar que histórico de pedidos a incluir.
- Gerar históricos de pedidos de vendas semanal ou mensalmente.
- Gerar históricos de pedidos de vendas separados para clientes grandes.
- Gerar resumos.
- Gerar registros com valores ou quantidades, ou ambos.

Não é necessário limpar a tabela F3460 antes de executar este programa. O sistema exclui automaticamente os registros que tenham o mesmo:

- Período dos históricos de vendas reais a serem gerados
- Itens
- Tipo de histórico de pedidos de vendas
- Filial/fábrica

### Instruções Preliminares

- ❑ Configure o programa Geração de Previsões (R34650).
- ❑ Atualize o histórico de pedidos de vendas. Consulte Atualização de Vendas aos Clientes no manual Gerenciamento de Pedidos de Vendas.

### **Informações Básicas sobre as Opções de Processamento de Atualização de Valores Reais (R3465)**

É possível que você precise atualizar as informações do histórico de vendas que serão usadas como entrada no processo de geração de previsões.

O programa Atualização de Valores Reais (R3465) permite ao usuário especificar que os dados sejam editados das maneiras a seguir, antes que eles sejam usados na geração da previsão:

- Tipo de previsão
- Versão do programa Regras de Inclusão de Suprimento/Demanda (P34004)
- Uso do planejamento semanal ou mensal para criação dos valores reais
- Criação de registros individuais para grandes clientes durante a geração dos valores reais
- Uso da referência de Vendas ou de Envio como base para os resumos dos grandes clientes durante a criação dos valores reais
- Criação de previsões detalhadas com quantidades, valores ou ambos
- Uso das tabelas Detalhes de Pedido de Vendas (F4211) e Histórico de Pedido de Vendas (F42119) ou somente da tabela de histórico durante a criação dos valores reais
- O padrão de datas fiscais na tabela de códigos definidos pelo usuário H00/DP a ser usado na criação dos valores reais
- A data inicial dos registros que sistema deve processar
- Data final a ser usada para a criação de valores reais

As opções de processamento de resumo permitem especificar como o sistema deve processar as seguintes edições:

- Criação de registros de previsão resumida, detalhada ou ambas
- Uso de códigos de resumo
- Obtenção dos códigos de categoria do Cadastro Geral

### **Opções de Processamento: Atualização de Valores Reais (R3465)**

#### **Processamento**

Estas opções de processamento permitem especificar como o sistema deve executar as seguintes edições quando gera o histórico de vendas:

- Uso do tipo de previsão predeterminado
- A versão do programa Regras de Inclusão de Suprimento/Demanda (P34004) a ser usada
- Uso do planejamento semanal ou mensal
- Criação de registros resumidos
- Uso da Referência de Envio
- Uso de quantidades e valores
- Inclusão de detalhes de pedidos de vendas

---

## 1. Tipo de Previsão

Em branco = AA

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de transação que o sistema deve utilizar para criar a previsão de valores reais. Tipo de previsão é um código definido pelo usuário (34/DF) que identifica o tipo de previsão a ser executado. Digite o tipo de previsão a ser usado como valor predeterminado ou escolha um na tela Seleção de Códigos Definidos pelo Usuário. Se este campo for deixado em branco, o sistema criará valores reais a partir dos tipos de previsão AA.

## 2. Regras de Inclusão de Suprimento/Demanda

Use esta opção de processamento para especificar a versão do programa Regras de Inclusão de Suprimento/Demanda (R34004) que o sistema deve utilizar para levantar os valores reais das vendas. Você deve digitar uma versão neste campo para que possa executar o programa Histórico de Pedidos de Vendas (R3465).

A versão define como o programa Regras de Inclusão de Suprimento/Demanda exibe as informações. Assim, pode ser necessário definir opções de processamento para especificar a versão que melhor atende as suas necessidades.

## 3. Consolidação de Valores Reais

1 = Semanal

Em branco = Mensal

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve usar o planejamento semanal ou mensal ao criar os valores reais. Os valores válidos são:

1 O sistema utiliza o planejamento semanal.

Em branco O sistema utiliza o planejamento mensal.

## 4. Resumo de Grandes Clientes

1 = Criar

Em branco = Não criar

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve criar registros resumidos para grandes clientes quando criar os valores reais. Os valores válidos são:

---

1 O sistema cria registros resumidos para grandes clientes.  
Em branco O sistema não cria registros resumidos para grandes clientes.

5. Número de Referência de Envio ou de Vendas

1 = Referência de Envio  
Em branco = Referência de Vendas

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve utilizar o número de referência de Envio ou de Vendas como base para os resumos de grandes clientes na geração dos valores reais. Os valores válidos são:

1 O sistema usa o número de referência de Envio  
Em branco O sistema usa o número de referência de Vendas

6. Valores ou Quantidades

1 = Quantidades  
2 = Valores  
Em branco = Ambos

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve criar previsões detalhadas com quantidades, valores ou ambos. Os valores válidos são:

1 O sistema cria previsões somente com as quantidades.  
2 O sistema cria previsões somente com os valores.  
Em branco O sistema cria previsões com valores e quantidades.

7. Uso de Pedidos de Vendas Ativos

1 = Pedidos de Vendas Ativos  
Em branco = Histórico de Pedidos de Vendas

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve utilizar as tabelas Detalhes de Pedido de Vendas (F4211) e Histórico de Pedido de Vendas (F42119) ao criar os valores reais ou somente a tabela de histórico. Os valores válidos são:

1 O sistema usa as duas tabelas.  
Em branco O sistema usa somente a tabela de histórico.

---

## Datas

Estas opções de processamento permitem especificar o padrão de datas fiscais a ser usado pelo sistema e as datas inicial e final dos registros que o sistema deve incluir no processamento.

---

### 1. Padrão de Data Fiscal

Use esta opção de processamento para especificar o padrão de data fiscal a ser usado pelo sistema para a criação de valores reais. Padrão de data fiscal é um código definido pelo usuário (H00/DP) que identifica o padrão de data fiscal. Digite o padrão de data fiscal a ser usado como valor predeterminado ou escolha um na tela Seleção de Códigos Definidos pelo Usuário.

### 2. Data Inicial da Extração

Em branco = Data atual

Use esta opção de processamento para especificar a data inicial a partir da qual o sistema processará registros. Digite a data inicial a ser usada como valor padrão ou escolha uma data no Calendário. Se este campo for deixado em branco será usada a data do sistema.

### 3. Data Final da Extração

Use esta opção de processamento para especificar a data final a ser usada pelo sistema para a criação de valores reais. Digite a data final a ser usada como valor padrão ou escolha uma data no Calendário. Só informe uma data final se quiser incluir um período específico .

---

## Resumo

Estas opções de processamento permitem especificar como o sistema deve processar as seguintes edições:

- Criação de registros de previsão resumida
  - Uso de códigos de resumo
  - Obtenção dos códigos de categoria do Cadastro Geral
- 

### 1. Registros Resumidos ou Detalhados

1 = Resumidos e detalhados

2 = Somente resumidos

Em branco = Somente detalhados

---

---

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve criar registros de previsão resumida, detalhada ou ambos. Os valores válidos são:

- 1 O sistema cria os dois tipos de registro de previsão.
- 2 O sistema cria somente registros de previsão resumida.
- Em branco O sistema cria somente registros de previsão detalhada.

## 2. Código de Resumo de Previsão

Use esta opção de processamento para especificar o código de resumo que o sistema deve utilizar para criar registros de previsão resumida. Código de Resumo é um código definido pelo usuário (40/KV) que identifica o código para criar registros de previsão resumida. Digite o código a ser usado como valor predeterminado ou escolha um na tela Seleção de Códigos Definidos pelo Usuário.

## 3. Códigos de Categoria do Cadastro Geral

- 1 = Referência de Vendas
- Em branco = Unidade de Negócios

Use esta opção de processamento para especificar de onde o sistema deve recuperar os códigos de categoria do cadastro geral. Os valores válidos são:

- 1 O sistema recupera o número do cadastro geral da tabela Previsões (F3460).
- Em branco O sistema usa a unidade de negócios para determinar o número do cadastro geral a ser utilizado para recuperar os códigos de categoria.

---

## Interoperabilidade

Estas opções de processamento permitem especificar o tipo de documento predeterminado a ser usado pelo sistema para pedidos de compras e se deve ser usado o processamento da imagem anterior ou posterior.

---

### 1. Tipo de Transação

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de transação para o qual o sistema deve processar as transações de interoperabilidade de

---

---

saída. Tipo de Transação é um código definido pelo usuário (00/TT) que identifica o tipo de transação. Digite o tipo a ser utilizado como valor predeterminado ou escolha um na tela Seleção de Códigos Definidos pelo Usuário.

## 2. Processamento de Imagens

1 = Imagem Anterior

2 = Imagem Posterior

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve executar a gravação antes ou depois do processamento das imagens. Os valores válidos são:

1 O sistema executa a gravação antes que as imagens da transação de alteração de saída sejam processadas.

Em branco O sistema executa a gravação depois de as imagens serem processadas.

---

## Revisão do Histórico de Pedidos de Vendas

---

Depois de copiar o histórico de pedidos de vendas na tabela Previsões (F3460), você deve verificar se faltam dados de demanda ou se há picos, outliers ou erros de digitação que possam distorcer a previsão. Em seguida, você pode revisar o histórico de pedidos de vendas manualmente para levar em conta essas inconsistências antes de gerar a previsão.

O programa Revisão de Previsões (P3460) permite criar, alterar e excluir manualmente um histórico de pedidos de vendas. Você pode:

- Verificar todas as entradas da tabela Previsões (F3460).
- Atualizar o histórico de pedidos de vendas.
- Remover dados inválidos do histórico de vendas, como outliers ou falta de demanda.
- Inserir um texto descritivo para o histórico, como informações de uma liquidação ou promoção especial.

## Exemplo: Revisão do Histórico de Pedidos de Vendas

Neste exemplo, você executa o programa Atualização de Valores Reais (R3465). Este programa identifica as quantidades reais como descrito na tela a seguir:



PeopleSoft®

Acesso a Previsões

Selecionar Procurar Incluir Copiar Fechar Tela Linha Ferramentas

Nº do Item: 220 Filial/Fábrica: M30  
 Touring Bike, Red

Unid. Medida: EA Each  
 Tipo Previsão: AA Actual Sales Passar p/ data: \*

Registros 1 - 10 Customizar Grade

T	Data	Nº	Filial	Número do	Descrição	Ignorar	Quant.
P	Solic.	do Item	Fábrica	Cliente		Forçar	Previsão
<input type="checkbox"/>	AA	31/07/02	220	M30		N	
<input type="checkbox"/>	AA	31/07/02	220	M30	4242 Capital System	N	
<input type="checkbox"/>	AA	31/07/02	220	M30	4245 Cloud Nine Inc.	N	
<input type="checkbox"/>	AA	31/08/02	220	M30		N	
<input type="checkbox"/>	AA	31/08/02	220	M30	4242 Capital System	N	
<input type="checkbox"/>	AA	31/08/02	220	M30	4245 Cloud Nine Inc.	N	
<input type="checkbox"/>	AA	30/09/02	220	M30		N	
<input type="checkbox"/>	AA	30/09/02	220	M30	4242 Capital System	N	
<input type="checkbox"/>	AA	30/09/02	220	M30	4245 Cloud Nine Inc.	N	
<input type="checkbox"/>	AA	31/10/02	220	M30		N	

Use o programa Revisão de Previsões (P3460) para associar as quantidades previstas aos valores previstos. O sistema reflete as alterações feitas em uma quantidade no valor correspondente e vice-versa. A razão existente antes da alteração é mantida. Por exemplo, se você alterar a quantidade para 24, uma quantidade de 15 com o valor 100 será alterada para 24 com o valor 160.

#### ► Revisão do histórico de pedidos de vendas.

No menu Operações Periódicas de Previsão (G3421), selecione a opção *Entrada/Alteração de Valores Reais*.

- Na tela Acesso a Previsões, preencha os campos a seguir e clique em Procurar:
  - Filial/Fábrica
  - Nº do Item
- Selecione um item e clique em Selecionar.

PeopleSoft

Revisão de Previsões Detalhadas

OK Procurar Excluir Cancelar Tela Linha Ferramentas

Nº do Item  Filial/Fábrica   
 UM  Each Touring Bike, Red  
 Tipo Previsão  Actual Sales Passar data

Registros 1 - 10

		T P	Data Solic.	Qtd. Previsão	Valor Previsão	Número do Cliente	Descrição	Ignorar Forçar	Qtd. Original	Valor Original	Filial Fábrica
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	AA	31/07/02	199	129.350,00			N	199	129.350,00	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	AA	31/07/02	10	6.400,00	4242	Capital System	N	10	6.400,00	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	AA	31/07/02	25	16.000,00	4245	Cloud Nine Inc.	N	25	16.000,00	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	AA	31/08/02	165	107.000,00			N	165	107.000,00	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	AA	31/08/02	10	6.400,00	4242	Capital System	N	10	6.400,00	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	AA	31/08/02	25	16.000,00	4245	Cloud Nine Inc.	N	25	16.000,00	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	AA	30/09/02	139	110.900,00			N	139	110.900,00	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	AA	30/09/02	20	12.800,00	4242	Capital System	N	20	12.800,00	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	AA	30/09/02	100	63.000,00	4245	Cloud Nine Inc.	N	100	63.000,00	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	AA	31/10/02	121	78.650,00			N	121	78.650,00	

3. Na tela Revisão de Previsões Detalhadas, verifique os campos a seguir:
  - Nº do Item
  - Tipo Previsão
  - Data Solic.
  - Qtd. Original
  - Valor Original
4. Para anexar informações a um tipo de previsão, destaque a linha e selecione Anexos no menu Linha.

## Descrição dos Campos de Revisão do Histórico de Pedidos de Vendas

Descrição	Glossário
Filial/Fábrica	Identifica uma filial ou fábrica.  Observação: Você pode inserir caracteres numéricos ou alfabéticos neste campo. O sistema alinhará os caracteres à direita, por exemplo, C0123 será exibido como _ _ _ C0123. Você não pode localizar unidades de negócios sobre as quais não tem autoridade.
Nº do Item	Número que o sistema atribui a um item. Pode ser um número de item de formato curto ou longo ou do terceiros.
Tipo Previsão	Código definido pelo usuário (34/DF) que indica um dos seguintes: <ul style="list-style-type: none"><li>o O método de previsão utilizado para calcular os números exibidos sobre o item.</li><li>o Informações históricas reais sobre o item.</li></ul>
Data Solic.	A data em que um item está programado para chegar ou em que uma ação está programada para ser concluída.
Qtd. Original	O número de unidades atingidas por esta transação.
Valor Original	O número de unidades multiplicado pelo preço unitário.

## Opções de Processamento: Revisão de Previsões (P3460)

Valores Pred.

1. Tipo de Previsão Predeterminado

Tipo de Previsão

2. Digite 1 para usar o cabeçalho Tipo de Previsão como valor predeterminado para os registros da grade na Cópia.

Valor Predeterminado Tipo de Previsão

3. Self-Service para Clientes

Em branco = Ignorar a funcionalidade Self-Service para Clientes.

1 = Ativar a funcionalidade Self-Service para Clientes para uso em Java/HTML

Interop.

1. Digite o Tipo de Transação para o processamento das transações de interoperabilidade de saída.

Tipo - Transação

2. Digite 1 para gravar as imagens anteriores para as transações de alteração de saída. O campo em branco determina a gravação das imagens posteriores.

Processamento de Imagem Anterior

Versão

Digite a versão para cada programa. O campo em branco determina o uso da versão ZJDE0001.

1. Simulação On-line de Previsão (P3461)

---

## 2. Preço da Previsão (P34007)

---

---

## Utilização de Previsões Detalhadas

Depois de configurar o histórico de vendas reais em que pretende basear sua previsão, você pode gerar a previsão detalhada. Em seguida, você pode revisar a previsão para levar em conta qualquer tendência do mercado ou estratégias que podem fazer a demanda futura desviar significativamente do histórico de vendas reais.

---

## Criação de Previsões Detalhadas

O sistema cria previsões detalhadas aplicando vários métodos de previsão aos históricos de vendas passadas e gerando uma previsão baseada no método que oferece a previsão mais exata da demanda futura. O sistema pode também calcular uma previsão baseada no método que você selecionar.

Quando você gera uma previsão para qualquer período, incluindo o de melhor ajuste, o sistema arredonda os valores e quantidades da previsão para o número inteiro mais próximo.

Quando você cria previsões detalhadas, o sistema:

- Extrai as informações de histórico de pedidos de vendas da tabela Previsão (F3460).
- Calcula as previsões usando os métodos que você selecionar.
- Calcula a porcentagem de precisão (POA) ou o desvio médio absoluto (MAD) para cada método de previsão selecionado
- Cria uma previsão simulada para os meses que você indicar na opção de processamento
- Recomenda o método de previsão de melhor ajuste
- Cria a previsão detalhada, em valores monetários ou unidades, a partir da previsão de melhor ajuste

O sistema designa aos registros de valores reais extraídos o tipo AA e ao modelo de melhor ajuste o tipo BF. Esses códigos de tipo de previsão não são códigos fixos, portanto, você pode especificar seus próprios códigos. O sistema armazena os dois tipos de registro na tabela F3460.

Quando você cria previsões detalhadas, o sistema permite:

- Especificar o número de meses de dados reais a ser usado para criar a previsão de melhor ajuste
- Criar previsões individuais para clientes grandes usando todos os métodos
- Executar a previsão no modo teste ou final
- Criar previsões para até 5 anos no futuro
- Criar previsões zero ou negativas, ou ambas
- Executar interativamente a simulação de previsão

## Criação de Previsões para Vários Itens

Use o programa Geração de Previsões (R34650) para criar previsões detalhadas para vários itens. Verifique as opções de processamento para selecionar os valores apropriados a serem usados pelo programa.

### Opções de Processamento: Geração de Previsões (R34650)

#### Métodos 1 a 3

Estas opções de processamento especificam quais tipos de previsão o sistema deve usar no cálculo da previsão de melhor ajuste. Você pode também especificar se o sistema deve criar previsões detalhadas para o método de previsão selecionado.

Digite 1 em um dos métodos de previsão para usá-lo no cálculo do melhor ajuste. O sistema não cria previsões detalhadas usando o método selecionado. Se você inserir zero antes do número do método de previsão (por exemplo, 01 para indicar o método 1, Porcentagem sobre o Ano Anterior), o sistema usará esse método de previsão quando calcular o melhor ajuste, e criará o método de previsão na tabela Previsões (F3460). Se você deixar o campo em branco, o sistema não usará o método de previsão no cálculo do melhor ajuste e não criará previsões detalhadas com o método.

Um período pode ser uma semana ou um mês, dependendo do padrão selecionado na tabela Padrões de Datas Fiscais (F0008). Para previsões semanais, certifique-se de ter estabelecido datas de 52 períodos.

---

#### 1. Porcentagem sobre o Ano Anterior

Em branco = Não usar este método

1 = Considerar para Melhor Ajuste

01 = Criar Previsões Detalhadas

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. Este método de previsão utiliza a fórmula Porcentagem Sobre o Ano Anterior para multiplicar cada período de previsão pelo aumento ou redução da porcentagem especificada em uma opção de processamento. Este método requer os dados dos períodos de melhor ajuste e do histórico de vendas de um ano. Este método é útil para itens sazonais com aumento ou redução. Os valores válidos são:

Em branco O sistema não utiliza este método.

1 O sistema calcula a previsão de melhor ajuste.

01 O sistema utiliza a fórmula Porcentagem Sobre o Ano Anterior para criar previsões detalhadas.

#### 2. Porcentagem

---

Qualquer valor percentual que não seja um valor negativo.

---

Use esta opção de processamento para especificar a porcentagem de aumento ou redução usada como multiplicador para o histórico de vendas do ano anterior. Por exemplo, digite 110 para um aumento de 10% ou 97 para uma redução de 3%. Qualquer valor percentual é válido, entretanto, valores negativos não são aceitos. Digite o valor a ser usado ou escolha um na Calculadora.

### 3. Porcentagem Calculada sobre o Ano Anterior

Em branco = Não usar este método

1 = Considerar para Melhor Ajuste

02 = Criar Previsões Detalhadas

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. Este método de previsão usa a fórmula Cálculo de Porcentagem Sobre o Ano Anterior para comparar os períodos especificados de vendas passadas com os mesmos períodos de vendas passadas do ano anterior. O sistema determina um aumento ou redução percentual e multiplica cada período pela porcentagem para determinar a previsão. Este método requer os períodos de histórico de pedidos de vendas indicados na opção de processamento mais o histórico de vendas de um ano. Este método é útil para as previsões de demanda a curto prazo de itens sazonais com aumento ou redução. Os valores válidos são:

Em branco O sistema não utiliza este método.

1 O sistema calcula a previsão de melhor ajuste.

02 O sistema utiliza a fórmula Cálculo de Porcentagem Sobre o Ano Anterior para criar previsões detalhadas.

### 4. Número de Períodos

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos a ser incluído no cálculo do aumento ou redução percentual. Digite um número ou escolha um na Calculadora.

### 5. Ano Anterior para Ano Atual

Em branco = Não usar este método

1 = Considerar para Melhor Ajuste

03 = Criar Previsões Detalhadas

---

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser

---

executado. Este método de previsão utiliza a fórmula Ano Anterior para Ano Atual que usa as vendas do ano anterior para a previsão do ano seguinte. Este método utiliza os períodos de melhor ajuste e o histórico de pedidos de vendas de um ano. Este método é útil para produtos maduros com um nível de demanda ou demanda sazonal sem tendências. Os valores válidos são:

Em branco O sistema não utiliza este método.

1 O sistema calcula a previsão de melhor ajuste.

03 O sistema utiliza a fórmula Ano Anterior para Ano Atual para criar as previsões detalhadas.

---

#### **Métodos 4 a 6**

Estas opções de processamento especificam quais tipos de previsão o sistema deve usar no cálculo do melhor ajuste. Você pode também especificar se o sistema deve criar previsões detalhadas com o método de previsão selecionado.

Digite 1 em um dos métodos de previsão para usá-lo no cálculo do melhor ajuste. O sistema não cria previsões detalhadas usando o método selecionado. Se você inserir zero antes do número do método de previsão (por exemplo, 01 para indicar o método 1, Porcentagem sobre o Ano Anterior) o sistema usará o método de previsão quando calcular o melhor ajuste e criará o método de previsão na tabela Previsão (F3460). Se você deixar o campo em branco, o sistema não usará o método de previsão no cálculo do melhor ajuste e não criará previsões detalhadas com o método.

Um período pode ser uma semana ou um mês, dependendo do padrão selecionado na tabela Padrões de Datas Fiscais (F0008). Para previsões semanais, certifique-se de ter estabelecido datas de 52 períodos.

---

#### **1. Média Móvel**

Em branco = Não usar este método

1 = Considerar para Melhor Ajuste

04 = Criar Previsões Detalhadas

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. Este método de previsão utiliza a fórmula Média Móvel para calcular a média dos meses indicados na opção de processamento para projetar os dados do período seguinte. Este método utiliza os períodos de melhor ajuste a partir da opção de processamento mais o número de períodos do histórico de pedidos de vendas de acordo com a opção de processamento. Você deve fazer o sistema recalcular esta previsão mensalmente ou, no mínimo, quinzenalmente para refletir as alterações nos níveis de demanda. Este método é útil para produtos maduros sem tendências. Os valores válidos são:



---

Em branco O sistema não utiliza este método.

1 O sistema calcula a previsão de melhor ajuste.

04 O sistema utiliza a fórmula Média Móvel para criar previsões detalhadas.

## 2. Número de Períodos

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos a ser incluído no cálculo da média. Digite um número ou escolha um na Calculadora.

## 3. Aproximação Linear

Em branco = Não usar este método

1 = Considerar para Melhor Ajuste

05 = Criar Previsões Detalhadas

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. Este método de previsão utiliza a fórmula de Aproximação Linear para calcular a tendência a partir dos períodos do histórico de pedidos de vendas indicados nas opções de processamento e projeta esta tendência para apresentar uma previsão. Você deve fazer o sistema recalculer esta previsão mensalmente para observar as alterações de tendências. Este método requer os períodos de melhor ajuste mais o número de períodos indicado na opção de processamento do histórico de pedidos de vendas. Este método é útil para novos produtos com tendências positivas ou negativas consistentes que não se devem a flutuações sazonais. Os valores válidos são:

Em branco O sistema não utiliza este método.

1 O sistema calcula a previsão de melhor ajuste.

05 O sistema utiliza a fórmula de Aproximação Linear para criar as previsões detalhadas.

## 4. Número de Períodos

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos a ser incluído no índice de aproximação linear. Digite um número ou escolha um na Calculadora.

## 5. Regressão dos Quadrados Mínimos

---

---

Em branco = Não usar este método

1 = Considerar para Melhor Ajuste

06 = Criar Previsões Detalhadas

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. Este método de previsão deduz uma equação que descreve uma relação direta entre os dados históricos de vendas e o tempo decorrido. O método Regressão dos Quadrados Mínimos (LSR) ajusta uma linha ao intervalo de dados selecionado de modo que a soma dos quadrados das diferenças entre os pontos de dados das vendas reais e a linha de regressão sejam minimizadas. A previsão é uma projeção desta linha reta no futuro. Este método é útil quando os dados apresentam uma tendência linear. Este método requer os dados históricos das vendas para o período representado pelo número de períodos de melhor ajuste mais o número de períodos dos dados históricos especificado nas opções de processamento. O requisito mínimo é dois pontos de dados do histórico. Os valores válidos são:

Em branco O sistema não utiliza este método.

1 O sistema calcula a previsão de melhor ajuste.

06 O sistema utiliza a fórmula Regressão dos Quadrados Mínimos para criar as previsões detalhadas.

#### 6. Número de Períodos

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos a ser incluído na regressão. Digite um número ou escolha um na Calculadora.

---

### Métodos 7 a 8

Estas opções de processamento especificam quais tipos de previsão o sistema deve usar no cálculo do melhor ajuste. Você pode também especificar se o sistema deve criar previsões detalhadas com o método de previsão selecionado.

Digite 1 em um dos métodos de previsão para usá-lo no cálculo do melhor ajuste. O sistema não cria previsões detalhadas usando o método selecionado. Se você inserir zero antes do número do método de previsão (por exemplo, 01 para indicar o método 1, Porcentagem sobre o Ano Anterior), o sistema usará esse método de previsão quando calcular o melhor ajuste, e criará o método de previsão na tabela Previsões (F3460). Se você deixar o campo em branco, o sistema não usará o método de previsão no cálculo do melhor ajuste e não criará previsões detalhadas com o método.

Um período pode ser uma semana ou um mês, dependendo do padrão selecionado na tabela Padrões de Datas Fiscais (F0008). Para previsões semanais, certifique-se de ter estabelecido datas de 52 períodos.

---

## 1. Aproximação de Segundo Grau

Em branco = Não usar este método

1 = Considerar para Melhor Ajuste

07 = Criar Previsões Detalhadas

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. Este método utiliza a fórmula Aproximação de Segundo Grau para plotar uma curva com base no número de períodos do histórico de vendas indicado nas opções de processamento para projetar a previsão. Este método soma os períodos de melhor ajuste e o número de períodos e multiplica o resultado por três. Indique o número de períodos na opção de processamento de histórico de pedidos de vendas. Este método não é útil para previsões a longo prazo. Os valores válidos são:

Em branco O sistema não utiliza este método.

1 O sistema calcula a previsão de melhor ajuste.

07 O sistema utiliza a fórmula Aproximação de Segundo Grau para criar as previsões detalhadas.

## 2. Número de Períodos

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos a ser incluído na aproximação. Digite um número ou escolha um na Calculadora.

## 3. Método Flexível

Em branco = Não usar este método

1 = Considerar para Melhor Ajuste

08 = Criar Previsões Detalhadas

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. Este método de previsão especifica o bloco de períodos de melhor ajuste do histórico de pedidos de vendas começando "n" meses antes e um aumento ou redução percentual com o qual modificá-lo. Este método é semelhante ao Método 1, Porcentagem Sobre o Ano Anterior, sendo que você pode especificar o número de períodos utilizados como base. Dependendo do que você selecionar como "n", este método exige os períodos de melhor ajuste mais o número de períodos indicado nas opções de processamento dos dados de vendas. Este método é útil para tendências planejadas. Os valores válidos são:

---

---

Em branco O sistema não utiliza este método.

1 O sistema calcula a previsão de melhor ajuste.

08 O sistema utiliza o método Flexível para criar previsões detalhadas.

#### 4. Número de Períodos

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos anteriores ao melhor ajuste a ser incluído no cálculo. Digite um número ou escolha um na Calculadora.

#### 5. Porcentagem sobre o Período Anterior

Qualquer valor percentual que não seja um valor negativo

Use esta opção de processamento para especificar a porcentagem de aumento ou redução a ser usada pelo sistema. Por exemplo, digite 110 para um aumento de 10% ou 97 para uma redução de 3%. Qualquer valor percentual é válido; entretanto não é permitido usar valores negativos.

---

### Método 9

Estas opções de processamento especificam quais tipos de previsão o sistema deve usar no cálculo do melhor ajuste. Você pode também especificar se o sistema deve criar previsões detalhadas com o método de previsão selecionado.

Digite 1 para usar o método de previsão no cálculo do melhor ajuste. O sistema não cria previsões detalhadas usando o método selecionado. Se você inserir zero antes do número do método de previsão (por exemplo, 01 para indicar o método 1, Porcentagem sobre o Ano Anterior), o sistema usará esse método de previsão quando calcular o melhor ajuste, e criará o método de previsão na tabela Previsões (F3460). Se você deixar o campo em branco, o sistema não usará o método de previsão no cálculo do melhor ajuste e não criará previsões detalhadas com o método.

O total de todos os pesos usados no cálculo da Média Móvel Ponderada deve ser 100. Se você não inserir um peso para um período dentro do número de períodos especificado, o sistema usará o peso zero para aquele período. O sistema não usa os pesos inseridos pelo usuário para períodos que estão além do número de períodos especificado.

Um período pode ser uma semana ou um mês, dependendo do padrão selecionado na tabela Padrões de Datas Fiscais (F0008). Para previsões semanais, certifique-se de ter estabelecido datas de 52 períodos.

---

#### 1. Média Móvel Ponderada

Em branco = Não usar este método

1 = Considerar para Melhor Ajuste

---

---

## 09 = Criar Previsões Detalhadas

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. A fórmula de previsão Média Móvel Ponderada é semelhante ao Método 4, Média Móvel, pois calcula a média do número de meses anteriores do histórico de vendas indicado nas opções de processamento para projetar o histórico de vendas do mês seguinte. Contudo, com esta fórmula você pode designar pesos para cada um dos períodos anteriores em uma opção de processamento. Este método requer o número de períodos ponderados selecionados e os dados dos períodos de melhor ajuste. Semelhante ao método Média Móvel, este método calcula as tendências de demanda com atraso e, portanto, não é recomendado para produtos com tendências ou sazonalidade acentuadas. Este método é útil para produtos maduros com um nível de demanda relativamente estável. Os valores válidos são:

Em branco O sistema não utiliza esta previsão.

1 O sistema calcula a previsão de melhor ajuste.

09 O sistema utiliza a fórmula Média Móvel Ponderada para criar previsões detalhadas.

### 2. Um Período Anterior

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a um período anterior para o cálculo da média móvel. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

### 3. Dois Períodos Anteriores

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a dois períodos anteriores para o cálculo da média móvel. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

### 4. Três Períodos Anteriores

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a três períodos anteriores para o cálculo da média móvel. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

### 5. Quatro Períodos Anteriores

---

---

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a quatro períodos anteriores para o cálculo da média móvel. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

6. Cinco Períodos Anteriores

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a cinco períodos anteriores para o cálculo da média móvel. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

7. Seis Períodos Anteriores

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a seis períodos anteriores para o cálculo da média móvel. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

8. Sete Períodos Anteriores

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a sete períodos anteriores para o cálculo da média móvel. Digite um número ou escolha um na Calculadora.

9. Oito Períodos Anteriores

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a oito períodos anteriores para o cálculo da média móvel. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

10. Nove Períodos Anteriores

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a nove períodos anteriores para o cálculo da média móvel. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

11. Dez Períodos Anteriores

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a dez períodos anteriores para o cálculo da média móvel. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

12. Onze Períodos Anteriores

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a

---

---

onze períodos anteriores para o cálculo da média móvel. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

#### 13. Doze Períodos Anteriores

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a doze períodos anteriores para o cálculo da média móvel. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

#### 14. Períodos a Incluir

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos a ser incluído. Digite um número ou escolha um na Calculadora.

---

### Métodos 10 a 11

Estas opções de processamento especificam quais tipos de previsão o sistema deve usar no cálculo do melhor ajuste. Você pode também especificar se o sistema deve criar previsões detalhadas com o método de previsão selecionado.

Digite 1 em um dos métodos de previsão para usá-lo no cálculo do melhor ajuste. Não são criadas previsões detalhadas para o método. Se você inserir o número do método de previsão (por exemplo, 11 para indicar o método 11, Aproximação Exponencial) o sistema usará o método de previsão quando calcular o melhor ajuste e criará o método de previsão na tabela Previsão (F3460). Se você deixar o campo em branco, o sistema não usará o método de previsão no cálculo do melhor ajuste e não criará previsões detalhadas para o método.

Um período pode ser uma semana ou um mês, dependendo do padrão selecionado na tabela Padrões de Datas Fiscais (F0008). Para previsões semanais, certifique-se de ter estabelecido datas de 52 períodos.

---

#### 1. Linearização

Em branco = Não usar este método

1 = Considerar para Melhor Ajuste

10 = Criar Previsões Detalhadas

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. Este método de previsão calcula uma média ponderada dos dados de vendas passadas. Você pode especificar o número de períodos do histórico de pedidos de vendas a ser usado no cálculo (de 1 a 12) na opção de processamento. O sistema utiliza uma progressão matemática para conferir pesos aos períodos na faixa entre o primeiro (peso menor) e o último (peso maior). Em seguida, o sistema projeta estas informações para cada período da previsão. Este método requer os períodos de melhor ajuste

---

---

mais o número de períodos do histórico de pedidos de vendas de acordo com a opção de processamento. Os valores válidos são:

Em branco O sistema não utiliza este método.

1 O sistema calcula a previsão de melhor ajuste.

10 O sistema utiliza o método Linearização para criar previsões detalhadas.

## 2. Número de Períodos

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos a ser incluído na média ajustada. Digite um número ou escolha um na Calculadora.

## 3. Aproximação Exponencial

Em branco = Não usar este método

1 = Considerar para Melhor Ajuste

11 = Criar Previsões Detalhadas

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. Este método de previsão utiliza uma equação para calcular a média aproximada. Esta se torna uma estimativa representando o nível geral das vendas durante o intervalo do histórico selecionado. Este método é útil quando os dados não apresentam uma tendência linear. Este método requer os dados históricos das vendas para o período representado pelo número de períodos de melhor ajuste mais o número de períodos dos dados históricos especificado nas opções de processamento. O requisito mínimo é de dois pontos de dados históricos. Os valores válidos são:

Em branco O sistema não utiliza este método.

1 O sistema calcula a previsão de melhor ajuste.

11 O sistema utiliza o método de Aproximação Exponencial para criar as previsões detalhadas.

## 4. Número de Períodos

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos a ser incluído na média aproximada. Digite um número ou escolha um na Calculadora.

## 5. Fator Alfa

---



---

De 0 a 1.

Use esta opção de processamento para especificar o fator alfa, uma constante de aproximação, a ser usada pelo sistema para calcular a média aproximada para o nível geral ou magnitude de vendas. Você pode inserir qualquer valor, incluindo decimais, entre zero e um.

---

## Método 12

Estas opções de processamento especificam quais tipos de previsão o sistema deve usar no cálculo do melhor ajuste. Você pode também especificar se o sistema deve criar previsões detalhadas com o método de previsão selecionado.

Digite 1 em um dos métodos de previsão para usá-lo no cálculo do melhor ajuste. Não são criadas previsões detalhadas para o método. Se você inserir o número do método de previsão (por exemplo, 12 para indicar o método 12, Aproximação Exponencial com Tendência e Sazonalidade) o sistema usará o método de previsão quando calcular o melhor ajuste e criará o método de previsão na tabela Previsão (F3460). Se você deixar o campo em branco, o sistema não usará o método de previsão no cálculo do melhor ajuste e não criará previsões detalhadas para o método.

Um período pode ser uma semana ou um mês, dependendo do padrão selecionado na tabela Padrões de Datas Fiscais (F0008). Para previsões semanais, certifique-se de ter estabelecido datas de 52 períodos.

---

### 1. Aproximação Exponencial com Tendência e Sazonalidade

Em branco = Não usar este método

1 = Considerar para Melhor Ajuste

12 = Criar Previsões Detalhadas

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. Este método de previsão calcula uma tendência, índice sazonal e média aproximada exponencialmente a partir do histórico de pedidos de vendas. Em seguida, o sistema aplica a projeção da tendência à previsão e a ajusta de acordo com o índice sazonal.

Este método requer melhor ajuste do mês mais dois anos de dados de vendas e é útil para itens que apresentam tendências e sazonalidade na previsão.

Use as opções de processamento para inserir os fatores alfa e beta em vez de deixar que o sistema os calcule. Os valores válidos são:

Em branco O sistema não utiliza este método.

1 O sistema calcula a previsão de melhor ajuste.

12 O sistema utiliza a Aproximação Exponencial com o método Tendência e Sazonalidade para criar as previsões detalhadas.

---

---

## 2. Fator Alfa

De 0 a 1.

Use esta opção de processamento para especificar o fator alfa, uma constante de aproximação, a ser usado pelo sistema para calcular a média aproximada para o nível geral ou magnitude de vendas. Você pode inserir qualquer valor, incluindo decimais, entre zero e um.

## 3. Fator Beta

De 0 a 1.

Use esta opção de processamento para especificar o fator beta, uma constante de aproximação a ser usado pelo sistema para calcular a média aproximada do componente de tendência da previsão. Você pode inserir qualquer valor, incluindo decimais, entre zero e um.

## 4. Sazonalidade

0 = Não incluir sazonalidade

1 = Incluir sazonalidade

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve incluir a sazonalidade nos cálculos. Os valores válidos são:

0 O sistema não inclui a sazonalidade.

1 O sistema inclui a sazonalidade.

Em branco O sistema não inclui a sazonalidade.

---

## Valor Predeterminado

Use estas opções de processamento para especificar os valores predeterminados a serem usados pelo sistema para calcular as previsões. O sistema extrai os valores reais do Histórico de Vendas e armazena na tabela Previsões (F3460) as previsões que foram geradas. Você pode definir seus próprios tipos de previsão Valores Reais (AA) e Melhor Ajuste (BF).

---

### 1. Tipo de Previsão de Valores Reais

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão que identifica o histórico de pedidos de vendas usado como base para os

---

---

cálculos de previsão ou valores reais. Tipo de previsão é um código definido pelo usuário (34/DF) que identifica o tipo de previsão a ser executado. Digite o tipo de previsão a ser usado como valor predeterminado ou escolha um na tela Seleção de Códigos Definidos pelo Usuário.

## 2. Tipo de Previsão de Melhor Ajuste

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser gerado como resultado do cálculo de melhor ajuste. Tipo de previsão é um código definido pelo usuário (34/DF) que identifica o tipo de previsão a ser executado. Digite o tipo de previsão a ser usado como valor predeterminado ou escolha um na tela Seleção de Códigos Definidos pelo Usuário.

---

## Processamento

Estas opções de processamento permitem especificar se o sistema deve:

- Executar o programa Geração de Previsões (R34650) no modo teste ou final
- Criar previsões para grandes clientes
- Criar previsões semanais ou mensais

Além disso, você pode usar as opções de processamento para especificar:

- A data inicial, a extensão de tempo e os dados a serem usados quando o sistema criar previsões
- Como o sistema calcula a previsão de melhor ajuste

O sistema aplica os métodos de previsão selecionados ao histórico de pedidos de vendas passadas e compara a simulação da previsão com o histórico real. Quando uma previsão é gerada, o sistema compara os históricos de pedidos de vendas reais com as previsões para os meses ou semanas indicados na opção de processamento e calcula com que precisão cada método de previsão selecionado teria previsto as vendas. Em seguida, o sistema recomenda o método de previsão mais exato como o de melhor ajuste.

O Desvio Médio Absoluto (MAD) é a média dos valores absolutos dos desvios entre os dados da previsão e os dados reais. O método MAD é uma medida da magnitude média de erros a serem esperados, dado um método de previsão e um histórico de dados. Como são usados valores absolutos no cálculo, os erros positivos não cancelam os erros negativos. Na comparação entre os diversos métodos de previsão, aquele com o menor MAD será o mais confiável para aquele produto e aquele período modelo.

Porcentagem de Precisão (POA) é uma avaliação dos desvios das previsões. Quando as previsões são consistentemente muito altas, os estoques se acumulam e custos do estoque aumentam. Quando as previsões são consistentemente muito baixas, os estoques são consumidos e a qualidade do serviço de atendimento ao cliente diminui. Uma previsão com 10 unidades abaixo, depois 8 unidades acima e, em seguida, 2 acima é uma previsão sem desvios. O erro positivo de 10 é cancelado pelos erros negativos de 8 e 2.

---

## 1. Modo

Em branco = Modo Teste

1 = Modo Final

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve ser executado no modo teste ou final. Os valores válidos são:

Em branco O sistema é executado no modo Teste, criando um relatório de simulação.

1 O sistema é executado no modo Final, criando registros de previsão.

## 2. Grandes Clientes

Em branco = Não criar Previsões de Grandes Clientes

1 = Criar Previsões de Grandes Clientes

Use esta opção de processamento para especificar se devem ser criadas previsões para grandes clientes. Usando como base a tabela Cadastro de Clientes (F0301), se o código ABC estiver definido como A e esta opção como 1 o sistema criará previsões separadas para grandes clientes. Os valores válidos são:

Em branco O sistema não cria previsões para grandes clientes.

1 O sistema cria previsões para grandes clientes.

## 3. Previsões Semanais

Em branco = Previsões Mensais

1 = Previsões Semanais

Use esta opção de processamento para especificar previsões semanais ou mensais. Para previsões semanais use padrões de data fiscal com 54 períodos. Para previsões mensais use padrões de data fiscal com 14 períodos. Os valores válidos são:

Em branco O sistema cria previsões mensais.

1 O sistema cria previsões semanais.

## 4. Data Inicial

Em branco = Data atual

---

---

Use esta opção de processamento para especificar a data em que o sistema deve iniciar as previsões. Digite a data a ser usada ou escolha uma data no calendário. Se este campo for deixado em branco, será usada a data do sistema.

#### 5. Abrangência da Previsão

Em branco = 3 períodos

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos a serem incluídos na previsão. Você deve ter estabelecido anteriormente padrões de data fiscal para os períodos incluídos na previsão. Se este campo for deixado em branco o sistema usará o valor 3.

#### 6. Dados Reais

Em branco = 3 períodos

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos de dados reais que o sistema deve usar para calcular a previsão de melhor ajuste. Se este campo for deixado em branco, o sistema usará o valor 3.

O sistema aplica os métodos de previsão selecionados ao histórico de pedidos de vendas passadas e compara a simulação da previsão com o histórico de valores reais. Quando uma previsão é gerada, o sistema compara os históricos de pedidos de vendas reais com as previsões para os meses ou semanas indicados na opção de processamento e calcula com que precisão cada método de previsão selecionado teria previsto as vendas. A seguir, o sistema recomenda a previsão mais precisa como a de melhor ajuste.

#### 7. Desvio Médio Absoluto

Em branco = Porcentagem de Precisão

1 = Desvio Médio Absoluto

Use esta opção de processamento para indicar se o sistema deve usar a fórmula Desvio Médio Absoluto ou Porcentagem de Precisão para calcular a previsão de melhor ajuste. Os valores válidos são:

Em branco O sistema usa a fórmula de Porcentagem de Precisão.

1 O sistema usa a fórmula de Desvio Médio Absoluto.

---

## 8. Valores ou Quantidades

Em branco = Quantidades

1 = Valores

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve calcular a previsão de melhor ajuste usando valores ou quantidades. Se você especificar o uso de valores, deve também levantar o histórico de vendas usando valores. Isto também influi na previsão de preços. Os valores válidos são:

Em branco O sistema utiliza quantidades.

1 O sistema utiliza valores.

## 9. Padrão de Data Fiscal

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de padrão de data fiscal a ser usado para os cálculos de previsão. Na geração de previsões mensais, o padrão de data fiscal definido aqui deve ser configurado como de 52 períodos.

## 10. Valores Negativos

Em branco = Zeros

1 = Valores Negativos

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve exibir os valores negativos. Os valores válidos são:

Em branco O sistema substitui por zero todos os valores negativos.

1 O sistema exibe os valores negativos.

---

## Interoperabilidade

Esta opção de processamento permite especificar o tipo de transação que o sistema deve usar para interoperabilidade.

---

### 1. Tipo de Transação

Em branco = Não criar previsões de saída

JDEFC = Criar previsões de saída

---

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de transação usado

---

para interoperabilidade. Os valores válidos são:

Em branco O sistema não cria previsões de saída.

JDEFC O sistema cria previsões de saída.

---

## Criação de Previsões para Itens Individuais

Use o programa Simulação de Previsões On-line (P3461) para criar previsões detalhadas para itens individuais. Depois de executar a simulação interativamente, você pode modificar a previsão simulada e gravá-la na tabela Previsão (F3460).

### ► Criação de previsões para itens individuais

---

No menu *Operações Periódicas de Previsão (G3421)*, selecione a opção *Simulação On-line*.

1. Na tela *Acesso a Simulações de Previsão*, preencha os campos a seguir e clique em *Procurar*:
  - N° do Item
  - Tipo de Previsão
  - Filial
2. Escolha o método e clique em *Selecionar*.

Data	Quantidade
28/02/05	68
31/03/05	142
30/04/05	219
31/05/05	196
30/06/05	304
31/07/05	189
31/08/05	171
30/09/05	132
31/10/05	118

3. Na tela *Cálculos de Previsão*, modifique as previsões simuladas como necessário e clique em *OK* para gravar as alterações na tabela *Previsões (F3460)*.

## Descrição dos campos de Criação de Previsões para Itens Individuais

Descrição	Glossário
<b>Tipo de Previsão</b>	Código definido pelo usuário (34/DF) que indica um dos seguintes: <ul style="list-style-type: none"><li>o O método de previsão utilizado para calcular os números exibidos sobre o item.</li><li>o Informações históricas reais sobre o item.</li></ul>

## Opções de Processamento: Simulação On-line de Previsões (P3461)

### Método 1 - 3

Digite "1" ou um Tipo de Previsão próximo ao Método desejado.

1.) Porcentagem sobre o Ano Anterior  
Porcentagem

OBS.: Digite a porcentagem de aumento durante o ano anterior (por exemplo, 110 para um aumento de 10%, 97 para uma redução de 3%).

2.) Porcentagem Calculada Durante o Ano Anterior

Digite o número de períodos a ser incluído na porcentagem.

3.) Ano Anterior até Este Ano

### Método 4 - 6

4.) Média Móvel

Digite o número de períodos a ser incluído na média.

5.) Aproximação Linear

Digite o número de períodos a ser incluído no coeficiente.

6.) Regressão de Raízes Quadradas Mínimas

Digite o número de períodos a ser incluído na regressão.

### Método 7 - 8

7.) Aproximação de Segundo Grau

Digite o número de períodos.

8.) Método Flexível (Porcentagem durante N períodos anteriores)

Digite o número de períodos anteriores.

Digite a porcentagem durante o



---

período anterior (por exemplo, 110 para um aumento de 10%, 97 para uma redução de 3%).

Método 9

9.) Média Móvel Ponderada

OBS.: Os pesos devem somar 100 (por exemplo: 60, 30 e 10)

Peso para um período anterior

Peso para dois períodos anteriores

Peso para três períodos anteriores

Peso para quatro períodos anteriores

Método 9

Peso para cinco períodos anteriores

Peso para seis períodos anteriores

Peso para sete períodos anteriores

Peso para oito períodos anteriores

Peso para nove períodos anteriores

Peso para dez períodos anteriores

Método 9

Peso para onze períodos anteriores

Peso para doze períodos anteriores

OBS.: Se nenhum peso for digitado para um período dentro do número de períodos especificado, será utilizado peso zero para aquele período.

Os pesos digitados para períodos além do número de períodos especificados não serão utilizados.

Digite o número de períodos a serem incluídos

Método 10 - 11

10.) Linearização

Digite o número de períodos a ser incluído na média de aproximação.

11.) Aproximação Exponencial

Digite o número de períodos a ser incluído na média de aproximação.

Digite o fator Alfa. Se for zero, o fator Alfa será calculado.

---

---

## Método 12

### 12.) Aproximação Exponencial com fatores de Tendência e Sazonalidade

Digite o fator Alfa. Se for zero,  
o fator Alfa será calculado.

Digite o fator Beta. Se for zero,  
o fator Beta será calculado.

Digite "1" para incluir a  
sazonalidade no cálculo.

Caso esteja em branco, a  
sazonalidade não será utilizada.

#### Processam. 1

1.) Digite o Tipo de Previsão a  
ser usado na criação da Previsão  
de Melhor Ajuste.

2.) Digite "1" para criar  
registros resumidos para  
grandes clientes (ABC = tipo).

3.) Digite "1" para especificar  
Previsões semanais. Se deixado em  
branco, será usada a previsão  
mensal.

4.) Digite a data inicial para as previsões. Se você deixar esta opção em branco, será usada a data de hoje, que é o valor predeterminado.

5.) Digite o Número de períodos  
para a previsão. Se deixado em  
branco, será usado o valor  
predeterminado, 3 períodos.

6.) Digite o número de períodos de  
dados reais a ser usado no  
cálculo da previsão de melhor  
ajuste. Se deixado em branco, 3  
períodos de dados serão  
utilizados.

#### Processamento 2

7.) Digite "1" para calcular a  
previsão de melhor ajuste  
utilizando o Desvio Absoluto da  
Média. Se deixado em branco,  
será calculado o Melhor Ajuste  
utilizando Porcentagem de  
Precisão.

8.) Digite "1" para calcular a

---

---

previsão utilizando valores. Se deixado em branco, a previsão será calculada utilizando quantidades.

9.) Digite o Tipo Padrão de Data Fiscal a ser usado para a data da previsão.

10.) Digite "1" para permitir que valores negativos sejam exibidos. Se deixado em branco, os valores negativos serão exibidos como zeros.

Versão

Digite a versão para cada programa. Se deixado em branco, será usada a versão ZJDE0001.

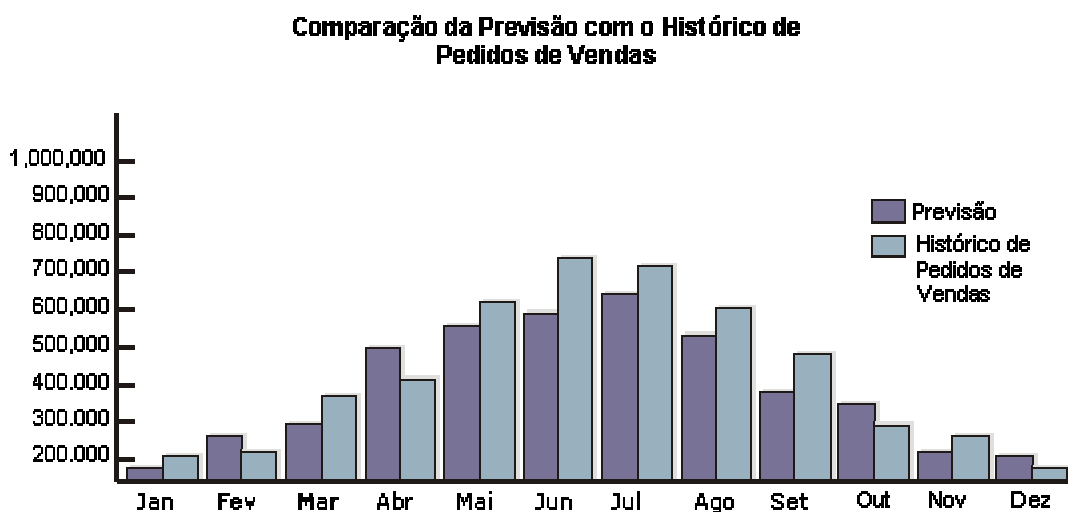
1. Revisão de Previsão por Tipo (P34300)

---

## Verificação de Previsões Detalhadas

Verifique as previsões para comparar as vendas reais com os detalhes da previsão. O sistema exibe os valores da previsão e as quantidades reais, ou o preço total dos pedidos de vendas do item, para o ano especificado.

### Exemplo: Comparação da Previsão com o Histórico de Pedidos de Vendas



É possível verificar as informações por planejador, família de planejamento principal, ou ambos. Você pode então alterar o tipo de previsão para comparar diferentes previsões à demanda real. É possível também exibir todas as informações armazenadas na tabela

Previsões (F3460), escolher se quer verificar as quantidades ou valores, e exibir os dados no modo de detalhe ou resumo.

### ► Verificação de previsões detalhadas

No menu *Operações Periódicas de Previsão (G3421)*, selecione a opção *Verificação de Previsões (G3421)*.

1. Na tela *Acesso a Verificação de Previsões*, preencha os campos a seguir:

- Filial/Fábrica
- Ano
- T P

2. Preencha um dos campos a seguir e clique em *Procurar*:

- N° do Planej.
- Fam. Plan. Principal
- Unidade de Medida

PeopleSoft

Acesso a Verificação de Previsões

Selecionar Procurar Fechar Linha Ferramentas

Filial/Fábrica M30

Nº Planejador

Ano 2008 T P BF

Fam. Plan. Principal 200 Bike

Unidade de Medida

Resumo

Fam. Plan.	2º Número do Item	Descrição do Item	Unid. Med.	Quant. Previsão	Quant. Real	% Qtd.	Valor Previsão	Valor Real	% Valor	Nº do Planej.
<input type="checkbox"/> 200	220	Touring Bike, Red	EA	2034						7
<input type="checkbox"/> 200	210	Mountain Bike, Red	EA	9470						8

3. Verifique os campos a seguir:

- Quant. Previsão
- Quant. Real
- % Qtd.
- Valor Previsão

- Valor Real

O modo detalhado lista todos os números de itens. O modo resumido consolida os dados por família de planejamento principal. Clique na opção Resumo, na área de cabeçalho, e depois clique em Procurar para verificar as informações no modo resumido.

### Descrição dos Campos de Verificação de Previsões Detalhadas

Descrição	Glossário
<b>Ano</b>	A number that identifies the year that the system uses for the transaction.
<b>Nº do Planej.</b>	Este é o número de cadastro do planejador de materiais para este item.
<b>Fam. Plan. Principal</b>	Um código definido pelo usuário (41/P4) que representa o tipo ou classificação de propriedade de um item, como tipo de mercadoria ou família de planejamento. O sistema usa este código para classificar e processar itens semelhantes.  Este campo é uma das seis categorias de classificação disponíveis para propósitos de compra.
<b>Quant. Previsão</b>	A quantidade de unidades previstas para produção durante um período de planejamento.
<b>Quant. Real</b>	O número de unidades atingidas por esta transação.
<b>% Qtd.</b>	Número que representa a porcentagem da previsão que foi consumida pelas vendas reais.  --- ESPECÍFICO DA TELA --- Quantidade Real = _____ % do Valor Previsto
<b>Valor Previsão</b>	O valor atual das unidades previstas para o período de planejamento.
<b>Valor Real</b>	O número de unidades multiplicado pelo preço unitário.

### Opções de Processamento: Verificação de Previsões (P34201)

Valores Predeterminados

1. Digite o Tipo de Previsão  
predeterminado

2. Digite o tipo de valor Real  
predeterminado

Versão

---

Digite a versão para cada programa. Se deixado em branco, será usada a versão ZJDE0001

1. Revisão de Previsão (P3460)

---

## Revisão de Previsões Detalhadas

Depois de gerar e verificar uma previsão, você pode revisá-la para levar em conta as alterações em tendências do cliente, condições de mercado, atividades dos concorrentes, suas estratégias de marketing e assim por diante. Quando você revisa previsões, pode alterar manualmente as informações em uma previsão existente, incluir ou excluir uma previsão, e inserir textos descritivos para as previsões.

Você pode acessar as previsões que quer revisar por número de item, filial/fábrica, tipo de previsão ou uma combinação destes elementos. Você pode especificar uma data de solicitação inicial para limitar o número de períodos.

Quando revisar previsões, lembre-se de que as seguintes combinações devem ser únicas para cada registro de número de item e filial.

- Tipo de previsão
- Data de solicitação
- Número do cliente

Por exemplo, se dois registros têm a mesma data de solicitação e número de cliente, eles precisam ter diferentes tipos de previsão.

### ► Verificação de previsões detalhadas

---

*No menu Operações Periódicas de Previsão (G3421), selecione a opção Entrada/Alteração de Previsões.*

1. Na tela Acesso a Previsões, preencha os campos a seguir e clique em Procurar:

- Filial/Fábrica
- N° do Item
- Unid. Medida
- Tipo Previsão

2. Escolha uma previsão e clique em Selecionar.

PeopleSoft

Revisão de Previsões Detalhadas

OK Procurar Excluir Cancelar Tela Linha Ferramentas

Nº do Item  Filial/Fábrica   
 UM  Each Touring Bike, Red  
 Tipo Previsão  Actual Sales Passar data

Registros 1 - 10										Customizar Grade	
		T P	Data Solic.	Qtd. Prevista	Valor Previsto	Número do Cliente	Descrição	Ignorar Forçar	Qtd. Original	Valor Original	Filial Fábrica
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	AA	31/07/02	199	129.350,00			N	199	129.350,00	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	AA	31/07/02	10	6.400,00	4242	Capital System	N	10	6.400,00	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	AA	31/07/02	25	16.000,00	4245	Cloud Nine Inc.	N	25	16.000,00	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	AA	31/08/02	165	107.000,00			N	165	107.000,00	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	AA	31/08/02	10	6.400,00	4242	Capital System	N	10	6.400,00	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	AA	31/08/02	25	16.000,00	4245	Cloud Nine Inc.	N	25	16.000,00	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	AA	30/09/02	139	110.900,00			N	139	110.900,00	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	AA	30/09/02	20	12.800,00	4242	Capital System	N	20	12.800,00	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	AA	30/09/02	100	63.000,00	4245	Cloud Nine Inc.	N	100	63.000,00	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	AA	31/10/02	121	78.650,00			N	121	78.650,00	

- Na tela Revisão de Previsões Detalhadas, altere a informação em um dos campos a seguir:
  - Qtd. Prevista
  - Valor Previsto
- Para anexar informações a um tipo de previsão, como um texto ou desenho, destaque a linha e selecione Anexos no menu Linha.
- Clique em OK.

### Descrição dos Campos de Revisão de Previsões Detalhadas

Descrição	Glossário
Unid. Medida	Um código definido pelo usuário (00/UM) que indica a quantidade na qual um item do estoque deve ser expressa, por exemplo, CS (caixa coletiva) ou BX (caixa).

### Revisão de Previsões Detalhadas

Você pode inserir preços para combinações exclusivas de número de item, filial/fábrica, tipo de previsão e número de cliente. Todos esses valores são armazenados na tabela Preços da Previsão (F34007) e usados para totalizar o valor ou quantidade em um registro de previsão detalhada nas tabelas Previsões (F3460) e Resumo de Previsões (F3400). Você pode acumular estes preços nos itens de nível mais alto na hierarquia da previsão usando o programa Acúmulo de Preços da Previsão (R34620).

Se a previsão é apresentada em termos de quantidade, você pode usar a tabela F34007 para acumular a previsão em termos de valores; por exemplo, como uma projeção da receita. No caso de uma previsão de vendas, a previsão pode já estar apresentada em

termos de receita. Neste caso, você pode converter a previsão em quantidades para usar no planejamento da produção.

## ► Revisão de preços da previsão

No menu *Operações Periódicas de Previsão (G3421)*, selecione a opção *Entrada/Alteração de Preços da Previsão (P34007)*.

1. Na tela *Acesso a Preços da Previsão*, clique em *Procurar* para ver todas as combinações exclusivas de número de item, filial/fábrica, tipo de previsão e número de cliente.
2. Selecione a previsão cujo preço você quer alterar e clique em *Selecionar*.

PeopleSoft

Revisão de Definição de Preços de Previsão

OK Excluir Cancelar Ferramentas

Filial/Fábrica M30

Nº do Item 210 Mountain Bike, Red

Nº do Cliente

Tipo Previsão 01 Simple Percent Over Last Year

Customizar Grade			
	Data de Vigência	Data de Vencimento	Preço
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

3. Na tela *Revisão de Preços da Previsão*, preencha os campos a seguir e clique em *OK*:
  - Data de Vigência
  - Data de Vencimento
  - Preço



## Descrição dos Campos de Revisão de Preços da Previsão

Descrição	Glossário
<b>Data de Vigência</b>	<p>Uma data que indica um dos seguintes eventos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Quando uma peça do componente entra em vigor na lista de materiais.</li> <li>o Quando uma etapa de roteiro entra em vigor como uma sequência no roteiro de um item.</li> <li>o Quando uma programação de taxas entra em vigor.</li> </ul> <p>O valor predeterminado é a data atual do sistema. Você pode inserir datas de entrada em vigor futuras para que sistema planeje alterações futuras. Itens que não serão mais efetivos no futuro podem ser registrados e reconhecidos em Custos de Produtos, Gerenciamento da Produção e Planejamento de Requisitos de Capacidade. O sistema Planejamento de Requisitos de Material determina os componentes válidos pela data de vigência, não pelo nível de revisão da lista de materiais. Algumas telas exibem as datas de acordo com base nas datas de entrada em vigor que você inserir.</p>
<b>Data de Vencimento</b>	<p>Uma data que indica uma das seguintes ocorrências:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Quando a peça componente não está mais em vigor na lista de materiais</li> <li>o Quando uma etapa do roteiro de um item não está mais em vigor como uma sequência do roteiro de um item</li> <li>o Quando uma programação de taxa não está mais ativa</li> </ul> <p>O valor predeterminado é 31 de dezembro do ano predeterminado definido no Dicionário de Dados para Ano de Mudança de Século. Você pode inserir datas de vigência futuras para que o sistema planeje as alterações futuras. Os itens que não estarão mais em vigor no futuro ainda poderão ser gravados e reconhecidos nos sistemas Definição de Custos do Produto, Gerenciamento da Produção e Planejamento de Requisitos de Capacidade. O sistema Planejamento de Requisitos de Material determina os componentes válidos de acordo com as datas de vigência, e não pelo nível de revisão da lista de materiais. Algumas telas mostram dados com base nas datas de vigência que você inserir.</p>
<b>Preço</b>	<p>O preço base ou de lista a ser cobrado por uma unidade deste item. Na entrada do pedido de vendas, todos os preços precisam ser configurados na tabela Preço Base do Item (F4106).</p>

## **Geração do Acúmulo de Preços da Previsão**

Use o programa Acúmulo de Preços da Previsão (R34620) para acumular os preços que você inseriu na tela Revisão de Preços da Previsão nos itens do nível mais alto na hierarquia da previsão. Este programa usa os preços inseridos manualmente para acumular os valores ou quantidades em um registro detalhado e acumular os preços em toda a hierarquia da previsão.

### **Opções de Processamento: Acúmulo de Preços da Previsão (R34620)**

---

#### Controle

1 = Digite o Código de Resumo a ser usado para a demarcação de preços dos registros de previsão resumidos. Se este campo for deixado em branco, somente as previsões detalhadas terão os preços definidos.

2 = Digite 1 para um Acúmulo com base nos Valores. Deixe em branco para que o Acúmulo use Quantidades como valor predeterminado.

---

---

## Previsões Resumidas

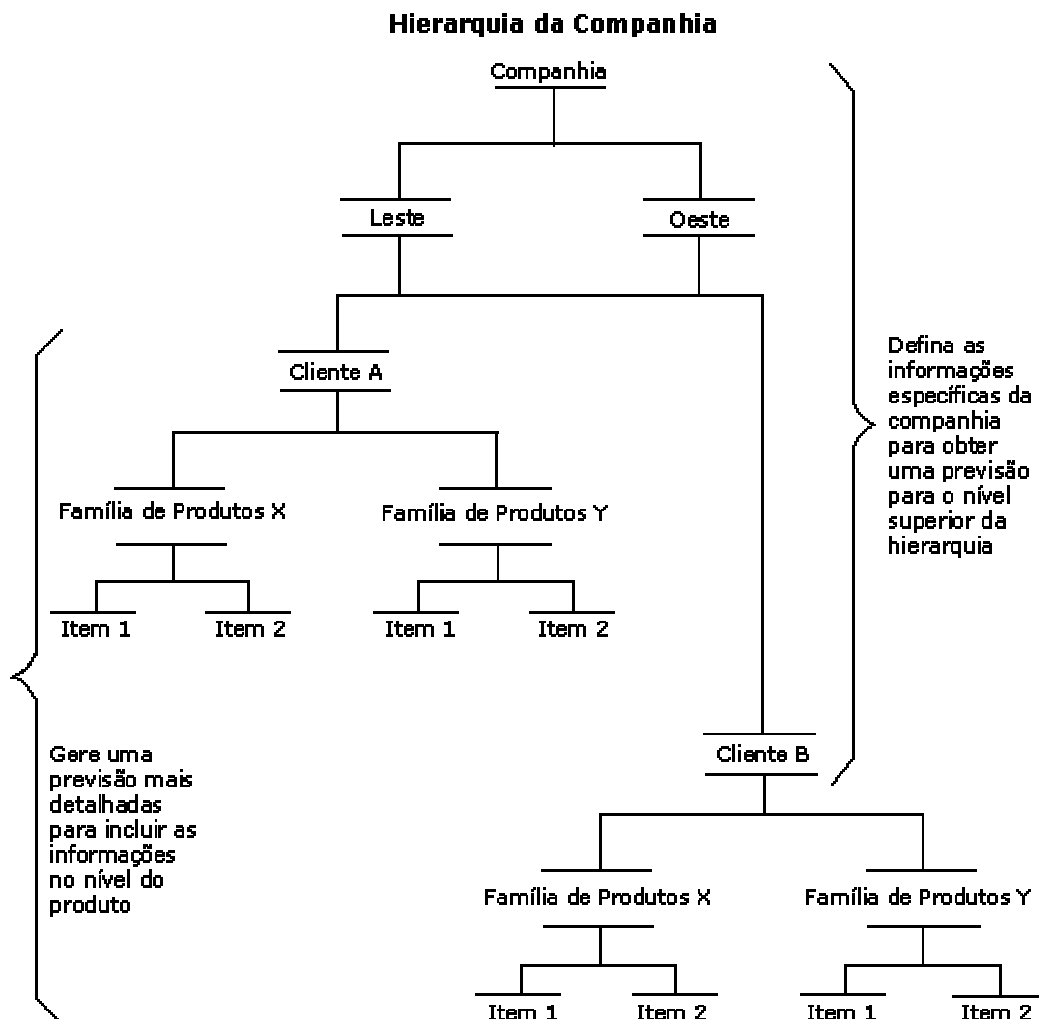
Use previsões resumidas para projetar a demanda no nível de grupo de produtos. As previsões resumidas são também chamadas de previsões agregadas. Você pode gerar um resumo de uma previsão detalhada ou uma previsão resumida com base no histórico de vendas reais resumido.

---

## Hierarquias da Companhia

Você precisa definir a hierarquia da sua companhia para que possa gerar uma previsão resumida. A J.D. Edwards recomenda que você organize esta hierarquia criando um diagrama.

O gráfico a seguir é um exemplo de hierarquia de uma companhia:



Estabeleça uma estrutura de previsão que descreva realisticamente as operações da sua companhia, do nível de item até o nível da sede, para que suas previsões sejam mais exatas. Definindo os processos e relacionamentos da sua companhia em vários níveis, você mantém informações mais detalhadas e pode planejar melhor suas necessidades futuras.

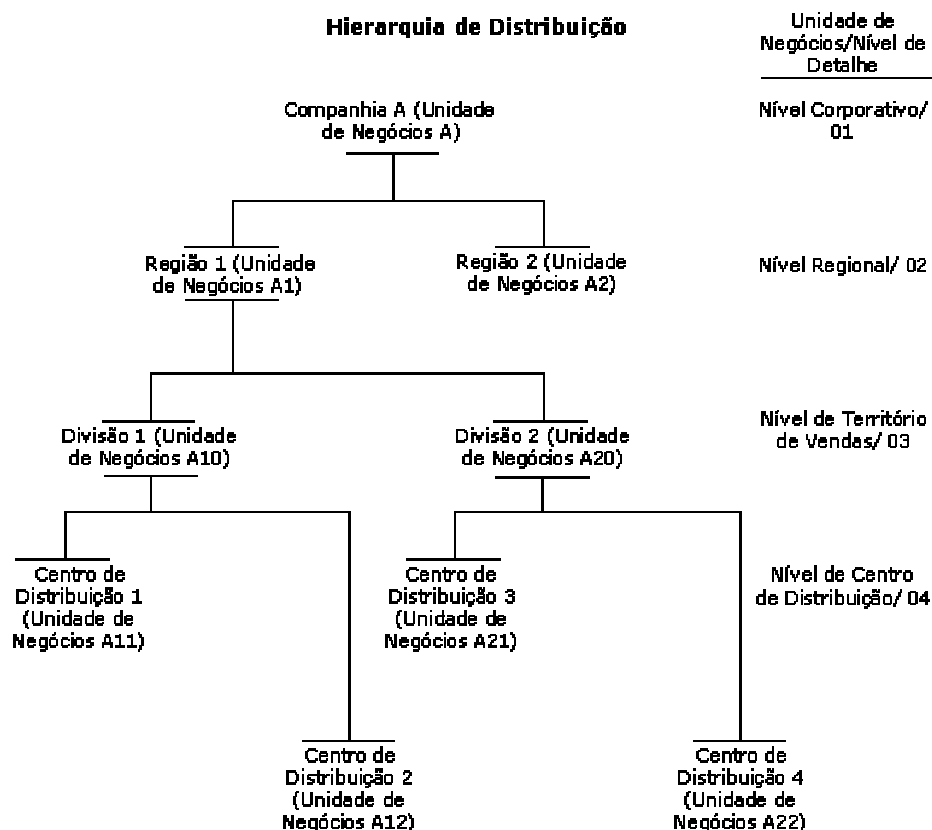
## Definição de Hierarquias de Distribuição

Quando prepara o planejamento e o orçamento para as divisões da sua empresa, você pode consolidar as previsões detalhadas que são baseadas na hierarquia de distribuição da empresa. Por exemplo, você pode criar previsões por grandes clientes ou por região para a equipe de vendas, e criar previsões por família de produtos para a equipe de produção.

Para definir uma hierarquia de distribuição, você precisa configurar os códigos de resumo e atribuir as constantes de resumo. Precisa também inserir dados no cadastro geral, na unidade de negócios e nas filiais dos itens.

### Exemplo: Hierarquia de Distribuição

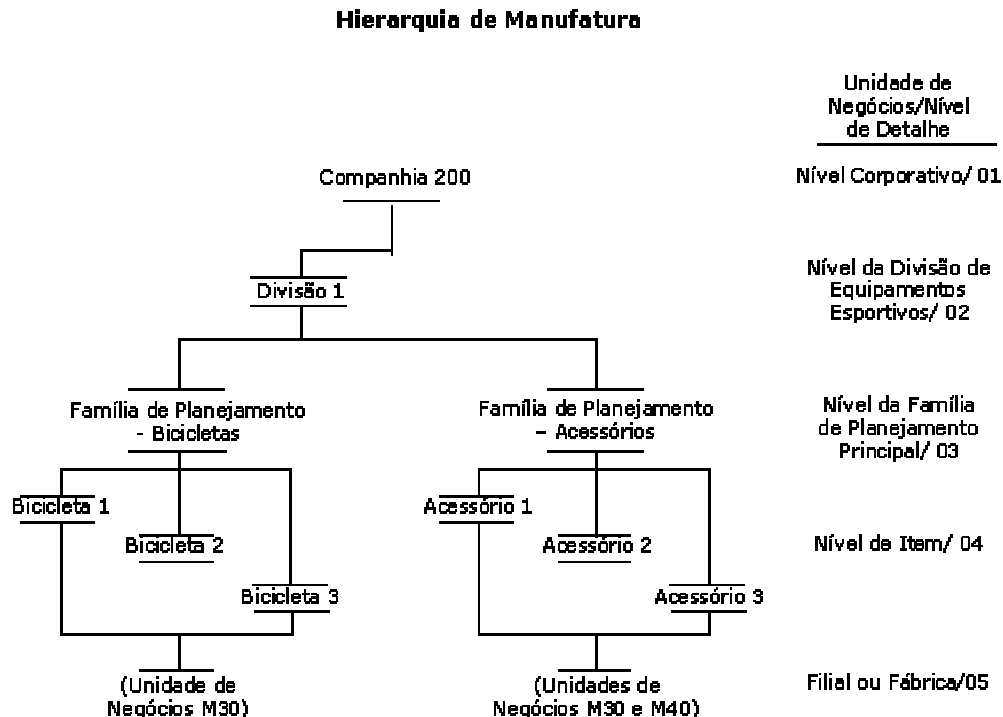
O gráfico a seguir mostra um exemplo de hierarquia de distribuição:



## Exemplo: Hierarquia de Manufatura da Companhia 200

Você pode precisar de uma hierarquia da demanda total de um produto consolidada por família de produtos.

O gráfico a seguir mostra um exemplo de como definir essa hierarquia para obter uma previsão resumida por produto:



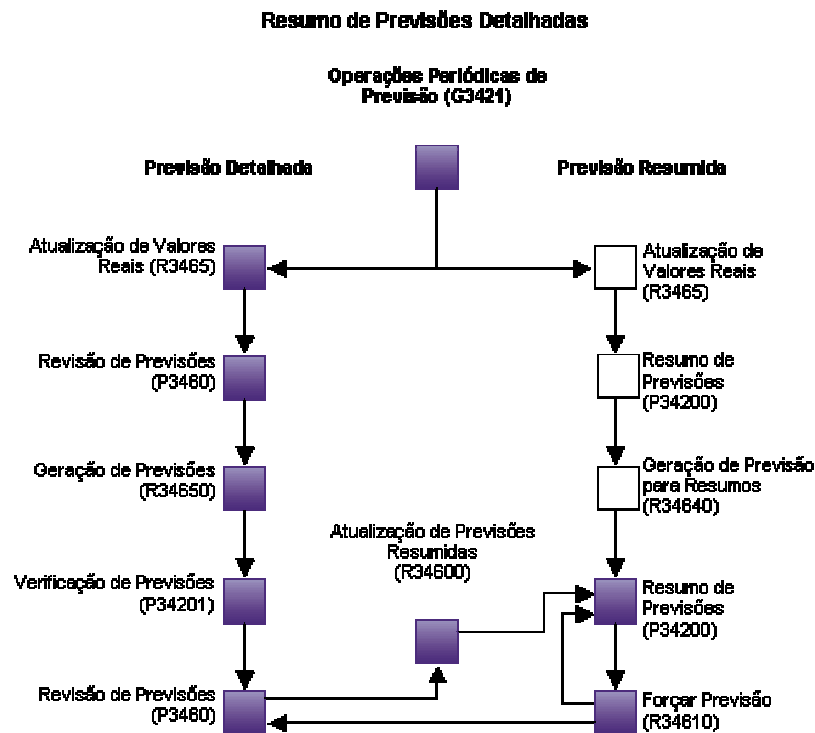
## Comparação de Resumos de Previsões Detalhadas e Previsões Resumidas

### Resumo de Previsões Detalhadas

O resumo de uma previsão detalhada usa dados no nível de item e prevê as vendas futuras em termos de quantidades de itens e valores de vendas.

O sistema atualiza a tabela Histórico de Pedidos de Vendas (F42119) com os dados de vendas da tabela Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211). Copie o histórico de vendas na tabela Previsões (F3460) para gerar resumos das previsões detalhadas. O sistema gera previsões resumidas que fornecem informações sobre cada nível da hierarquia que você configurou com as constates de resumo. Estas constantes são armazenadas na tabela Posição Chave de Código de Categoria (F4091). Tanto as previsões detalhadas quanto as resumidas são armazenadas na tabela Resumo de Previsões (F3400).

Os blocos sombreados no gráfico a seguir mostram este processo:



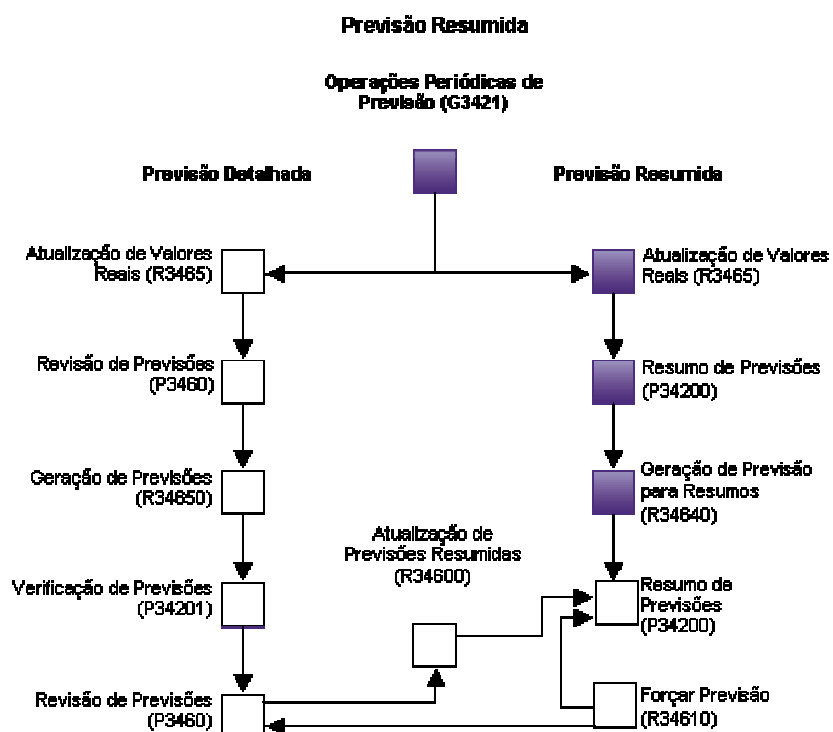
### Previsões Resumidas

Use as previsões resumidas para projetar a demanda no nível de um grupo de produtos. As previsões resumidas são também chamadas de previsões agregadas. Essas previsões são baseadas nos dados reais resumidos.

As previsões resumidas combinam o histórico de vendas em um valor monetário de vendas por família de produtos, por região ou por outros grupos que são usados como entrada para a atividade de planejamento da produção agregada. Você pode usar as previsões resumidas para executar simulações.

O sistema atualiza a tabela Histórico de Pedidos de Vendas (F42119) com os dados de vendas da tabela Detalhes de Pedidos de Vendas (F4211) para gerar as previsões resumidas. Copie o histórico de vendas na tabela Resumo de Previsões (F3400) para gerar previsões resumidas. O sistema gera previsões resumidas que fornecem informações sobre cada nível da hierarquia que você configurou com as constates de resumo. As constantes de resumo são armazenadas na tabela Posição Chave de Código de Categoria (F4091). Tanto as previsões detalhadas quanto os resumos das previsões detalhadas são armazenados na tabela F3400.

Os blocos sombreados no gráfico a seguir ilustram o fluxo do processo de geração de uma previsão resumida.



## Configuração de Previsões Resumidas

Para as previsões resumidas, o sistema Gerenciamento de Previsões requer que você configure as informações para as previsões detalhadas e depois defina uma hierarquia de resumo.

Configure seus códigos de resumo (UDCs 40/KV) e depois identifique as constantes para cada código de resumo. Estes códigos e constantes de resumo definem a sua hierarquia de distribuição.

Para definir previsões resumidas, você precisa:

- Definir a hierarquia com códigos e constantes de resumo
- Inserir dados do cadastro geral, das unidades de negócios e das filiais e itens

### Instruções Preliminares

- ❑ Configure as previsões detalhadas.

## Configuração de Códigos de Resumo

Para definir a hierarquia, você precisa definir códigos de resumo. Para cada hierarquia que define, você precisa especificar um identificador exclusivo, chamado de código de resumo. Os códigos de resumo são configurados na tabela de UDCs 40/KV. São exemplos de códigos de resumo:

Códigos	Descrição	Código Fixo
200	Resumo do canal de vendas	N
CUS	Resumo de grandes clientes	N
EAS	Previsão da região leste	N
MDW	Previsão da região meio-oeste	N
PHR	Previsão da área farmacêutica	N
SM	Código de Resumo de Marketing	N

Quando cria previsões resumidas, você escolhe um código de resumo para indicar a hierarquia com que quer trabalhar.

### Instruções Preliminares

- ☐ Atualize o histórico de vendas. Consulte Atualização de Vendas aos Clientes no manual Gerenciamento de Pedidos de Vendas.

## Atribuição de Constantes aos Códigos de Resumo

Para cada código de resumo, use constantes de resumo para definir cada nível da hierarquia. Você pode usar códigos de categoria dos programas Cadastro Geral (F4101) e Cadastro de Itens (F4101) para definir até 14 níveis na hierarquia. Você pode definir esses níveis da seguinte forma:

- Defina o nível superior como Resumo Global para resumir as previsões feitas para várias companhias em uma única visão corporativa
- Defina o segundo nível como Resumo da Companhia para resumir as previsões feitas para todas as instalações em uma única companhia.
- Defina até 11 níveis intermediários com os códigos de categoria e o nível do cliente.
- Use até 20 códigos de categoria do cadastro geral e 20 códigos de categoria de filial/ítem para atribuir aos outros níveis da hierarquia.
- Use o campo Nível de Cliente como mais um código de categoria. Você pode especificar cada um de seus grandes clientes como um nível da hierarquia. Esta ação permite criar previsões específicas para cada grande cliente.
- O nível mais inferior que pode ser definido é o nível de item.
- Defina um nível Resumo de Item para gerar previsões para um item individual. Todos os registros de previsão detalhada de um item podem ser resumidos neste nível.



Os registros detalhados de um item de uma filial/fábrica são automaticamente colocados abaixo de todos os níveis da hierarquia. O sistema não inclui esses registros detalhados como um dos 14 níveis da hierarquia.

### ► Atribuição de constantes aos códigos de resumo

No menu *Configuração de Previsões (G3441)*, selecione *Constantes de Resumo (P4091)*.

1. Na tela *Acesso a Constantes de Resumo*, clique em *Incluir*.

Posições Chave		Cód. Categoria Cadastro Geral		Códigos de Categoria do Item	
Resumo Global Y/N	<input type="checkbox"/>	Local ou Filial	<input type="checkbox"/>	Sel. Catálogo Vendas	<input type="checkbox"/>
Resumo Cia Y/N	<input type="checkbox"/>	Vendedor	<input type="checkbox"/>	Sub Seção	<input type="checkbox"/>
Resumo do Item Y/N	<input type="checkbox"/>	Território de Vendas	<input type="checkbox"/>	Cód. Categ. Vendas 3	<input type="checkbox"/>
Nível do Cliente	<input type="checkbox"/>	Cód. Categoria 04	<input type="checkbox"/>	Cód. Categ. Vendas 4	<input type="checkbox"/>
		Cód. Categoria 05	<input type="checkbox"/>	Cód. Categ. Vendas 5	<input type="checkbox"/>
		Cód. Categoria 06	<input type="checkbox"/>	Classe da Mercadoria	<input type="checkbox"/>
		Cód. Categoria 07	<input type="checkbox"/>	Sub-Classe Mercad.	<input type="checkbox"/>
		Cód. Categoria 08	<input type="checkbox"/>	Cód. Desconto Fornec.	<input type="checkbox"/>
		Verificar Critérios	<input type="checkbox"/>	Família Plan. Principal	<input type="checkbox"/>
		Verif. de Prioridade	<input type="checkbox"/>	Rgr.CstDisp.Mercad.	<input type="checkbox"/>

2. Na tela *Revisão de Constantes de Resumo*, preencha os campos a seguir:
  - Cód. Resumo
  - Resumo Global Y/N
  - Resumo da Companhia Y/N
  - Sumário do Item Y/N
  - Nível do Cliente
3. Para definir os níveis da hierarquia, preencha qualquer um dos campos a seguir:
  - Local ou Filial
  - Vendedor
  - Território de Vendas
  - Código de Categoria 04

- Código de Categoria 05
  - Código de Categoria 06
  - Código de Categoria 07
  - Código de Categoria 08
  - Revisar Critérios
  - Revisar Prioridade
  - Seleção do Catálogo de Vendas
  - Subsseção
  - Código de Categoria de Vendas 3
  - Código de Categoria de Vendas 4
  - Código de Categoria Vendas 5
  - Classe de Mercadoria
  - Sub-Classe de Mercadoria
  - Cód. Bonif. do Forn.
  - Família de Planejamento Principal
  - Regra de Custo Adicional
4. Para exibir e inserir constantes de resumo adicionais, clique no botão Mais.
  5. Clique em OK.

#### **Descrição de Campos de Atribuição de Constantes a Códigos de Resumo**

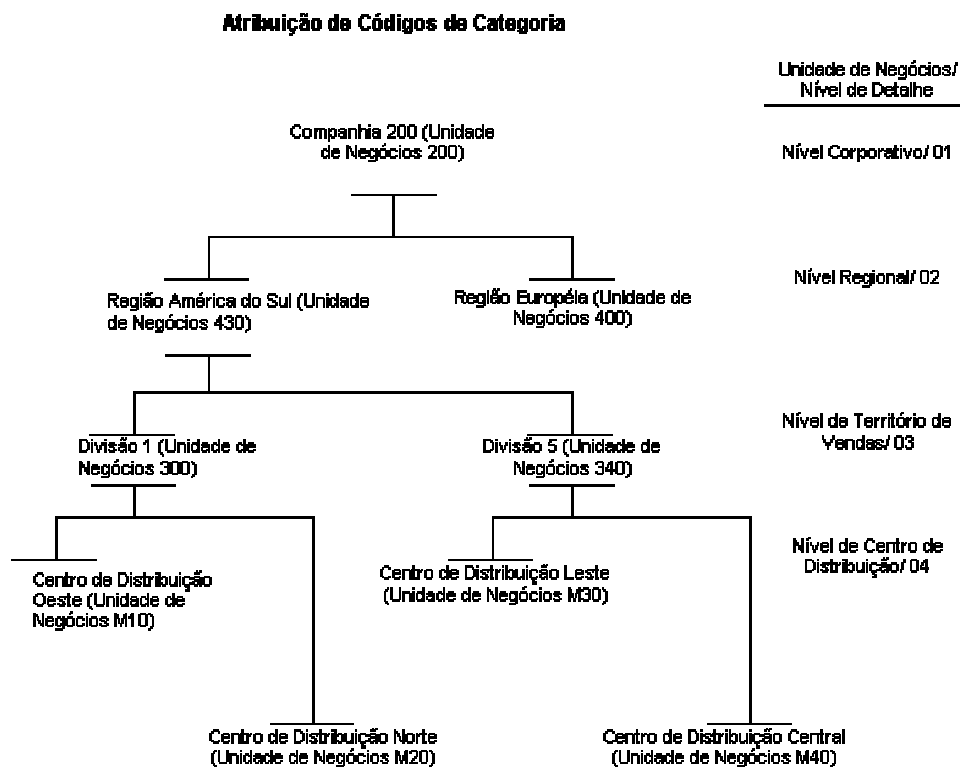
<b>Descrição</b>	<b>Glossário</b>
<b>Cód. Resumo</b>	Um código definido pelo usuário (40/KY) que indica o tipo de resumo de previsão.
<b>Resumo Global Y/N</b>	Um código que indica se uma previsão deveria ser resumida para o nível global. O nível global é o nível superior de uma hierarquia de previsão e representa um resumo de todos os níveis.
<b>Resumo da Companhia Y/N</b>	Um código que indica se uma previsão deveria ser resumida para o nível da Companhia. O nível da companhia é o próximo nível acima do nível indicado como número um na hierarquia. O sistema resume todas as previsões dentro da companhia neste nível.

<b>Sumário do Item Y/N</b>	Um código que indica se uma previsão deveria ser resumida para o nível de item. Este nível é o mais baixo na hierarquia. O sistema resume todos os registros de detalhes da previsão para um item neste nível.
<b>Nível do Cliente</b>	Um código que indica o número do cliente como um dos níveis na hierarquia da previsão.

## Verificação dos Códigos de Categoria do Cadastro Geral

Os códigos de categoria do cadastro geral são usados para definir atributos de negócios para a hierarquia de resumo; por exemplo, regiões, territórios e centros de distribuição. Esses códigos associam os níveis da hierarquia quando você gera a previsão resumida. Opcionalmente, você pode definir seus códigos de categoria com sua unidade de negócios, se a hierarquia que você está usando for derivada da estrutura da sua unidade de negócios.

### Exemplo: Atribuição de Códigos de Categoria



Por exemplo, a Divisão 1 (Região América do Sul) usa o código de unidade de negócios 430 como o código de categoria do cadastro geral Território de Vendas (03). O Centro de

Distribuição Oeste faz parte da Divisão 1. Para estabelecer o vínculo para a Região América do Sul, os códigos de categoria do cadastro geral do Centro de Distribuição Oeste precisa incluir os códigos de unidade de negócios que estão definidos em cada nível da hierarquia. No registro do cadastro geral para o Centro de Distribuição Oeste (M10), o código da unidade de negócios Divisão 1 (300) está incluído no código de categoria Território de Vendas (03). O código da unidade de negócios Região América do Sul (430) está atribuído ao código de categoria Região (02).

A tabela a seguir ilustra os códigos de categoria da hierarquia Região América do Sul:

Descrição da Unidade de Negócios	Número da Unidade de Negócios	Nível de Detalhe	Cadastro Geral	Código de Categoria do Cadastro Geral
Corporação - Unidade de Negócios	200	1	200	
Região América do Sul	430	2	1234	
Região Europa	400	2	4567	
Divisão 1	300	3	5678	Território (03): 430
Divisão 5	340	3	8765	Território (03): 430
Região de Distribuição Norte	M20	4	6066	Território (03): 300 Região (04): 430
Região de Distribuição Oeste	M10	4	6058	Território (03): 300 Região (04): 430
Região de Distribuição Centro	M40	4	6082	Território (03): 340 Região (04): 430
Região de Distribuição Leste	M30	4	6074	Território (03): 340 Região (04): 430

Em cada nível, o primeiro código de categoria define o nível mais alto da hierarquia. O segundo código de categoria define o segundo nível mais alto, e assim por diante.

### Instruções Preliminares

- ☐ Insira novos registros para todos os locais e clientes que você está definindo na sua hierarquia de distribuição e que não foram ainda incluídos no seu cadastro geral.

### ► Revisão de códigos de categoria do Cadastro Geral

No menu *Processamento Diário (G01)*, selecione *Revisão de Cadastro Geral*.

1. Na tela *Acesso a Registros do Cadastro*, preencha o campo a seguir e clique em *Procurar*:

- Nome Alfa
  - Tp.de Pesq.
- Escolha o número do cadastro e clique em Selecionar.

- Na tela Revisão do Cadastro Geral, clique na guia Códigos de Categoria 1 – 10 e preencha qualquer um dos campos.
- Para ter acesso aos campos de código de categoria adicionais, clique na guia Códigos de Categoria 11 a 30.
- Clique em OK.

#### Descrição dos Campos de Verificação de Códigos de Categoria do Cadastro Geral

Descrição	Glossário
<b>Nome Alfa</b>	O texto que nomeia ou descreve um registro. É um campo de 40 caracteres alfabéticos que aparece em várias telas e relatórios. Você pode digitar travessões, vírgulas ou outros caracteres especiais, mas o sistema os ignorará quando uma pesquisa for realizada neste campo.

### Verificação de Dados de Unidades de Negócios

Verifique as unidades de negócios da companhia e os números de unidades de negócios do cadastro geral para certificar-se de que as unidades de negócios e os números do cadastro correspondentes foram definidos corretamente. Para verificar as unidades de negócios da companhia, verifique o nível de detalhe de cada unidade de negócios na hierarquia da companhia e certifique-se de que o número de cadastro apropriado foi atribuído a cada unidade.

## Instruções Preliminares

- ❑ Configuração de números do cadastro geral para cada unidade de negócios.

### ► Verificação de dados de unidades de negócios

*No menu Configuração de Contas e Organizações (G09411), selecione Verificação e Revisão de Unidades de Negócios.*

1. Na tela Acesso a Unidades de Negócios, preencha os campos a seguir e clique em Procurar:
  - Companhia
2. Destaque uma unidade de negócios e clique em Selecionar.

PeopleSoft<sup>®</sup>

Revisão de Unidades de Negócios

OK Cancelar Tela Ferramentas

Unid. Neg. M30 Eastern Manufacturing Center

Revisão de Unidades Det. Adicionais Códigos: Cat. 1 a 10 Códigos: Cat. 11 a 20 Códigos: Cat. 21 a 30

Linha de Descrição 2

Linha de Descrição 3

Linha de Descrição 4

Nº Cad. Geral 1 Eastern Manufacturing Plant

Aliq./Ar. Tr.

Nº do Projeto

Edição Cont. Post Transactions

3. Na tela Revisão de Unidades de Negócios, clique na guia Mais Detalhes e preencha o campo a seguir:
  - Nº Cad. Geral
4. Clique em OK.

## Descrição de Campos de Verificação de Dados de Unidades de Negócios

---

Descrição	Glossário
<b>Companhia</b>	<p>Um código que identifica uma organização, companhia ou outra entidade. A companhia tem que já existir na tabela Constantes da Companhia (F0010) e precisa identificar uma entidade de relatório que possua um balanço patrimonial completo. Neste nível é possível ter transações entre companhias.</p> <p>Observação: A companhia 00000 pode ser utilizada para valores predeterminados, como datas e instruções para contabilização automática. A companhia 0000 não pode ser usada para a entrada de transações.</p>
<b>Nº Cad. Geral</b>	<p>Um número que identifica um registro do cadastro geral, como um empregado, candidato, participante, cliente, fornecedor, locatário ou local.</p>

---

### Consulte também

- ❑ *Utilização de Unidades de Negócios no manual Contabilidade Geral.*

## Verificação dos Códigos de Categoria de Filial do Item

As informações sobre um item em uma determinada filial são mantidos nos registros da filial do item. O sistema armazena estas informações na tabela Filiais de Itens (F4102). Você deve verificar os registros de filial do item para certificar-se de que os itens em cada filial/fábrica contém dados para os códigos de categoria que você selecionou como níveis na tela Revisão de Códigos de Resumo.

Por exemplo, se você selecionar uma Família de Planejamento Principal como parte da hierarquia de uma companhia, terá que certificar-se de que existe, no campo código de categoria de filial do item, um código definido pelo usuário (UDC) correspondente àquela família de planejamento principal.

### ► Verificação dos códigos de categoria de filial do item

---

*No menu Cadastro/Transações de Estoque (G4111), selecione Filial/Fábrica do Item.*

1. Na tela Acesso a Filiais de Itens, preencha os campos a seguir e clique em Procurar:
  - Nº do Item
2. Escolha uma filial/fábrica e selecione a opção Códigos de Categoria no menu Linha.

3. Na tela Códigos de Categoria, verifique o campo a seguir:

- Classe Mercad.

### Descrição dos Campos de Verificação de Códigos de Categoria de Filiais de Itens

#### Descrição

##### Classe Mercad.

#### Glossário

Um código (arquivo 41/P1) que representa um tipo ou classificação de propriedade do item, do tipo de mercadoria, família de planejamento, e assim por diante. O sistema usa este código para classificar e processar itens similares.

Este campo é uma das seis categorias de classificação disponíveis principalmente para propósitos de compras.

## Geração de Previsões Resumidas

O sistema gera previsões resumidas com base nos dados do histórico de vendas que você copia da tabela Histórico de Pedidos de Vendas (F42119) para a tabela Resumo de Previsões (F3400). Quando você copia os dados do histórico, especifica a faixa de datas com base na data de solicitação dos pedidos de vendas. Os dados do histórico de vendas podem ser distorcidos por valores muito grandes ou pequenos (picos e outliers), erros de entrada de dados ou falta de dados de demanda (pedidos de vendas que foram cancelados devido à falta de estoque).

Você deve verificar os dados na faixa de datas que especificou para identificar informações ausentes ou inexatas. Em seguida, verifique o histórico de pedidos de vendas para levar em conta inconsistências e distorções na geração da previsão. Se você quiser levar em conta as alterações nas atividades de pedidos de vendas de um grande cliente específico, o sistema



Gerenciamento de Previsões da J.D. Edwards permite que você trabalhe individualmente com as alterações daquele cliente.

---

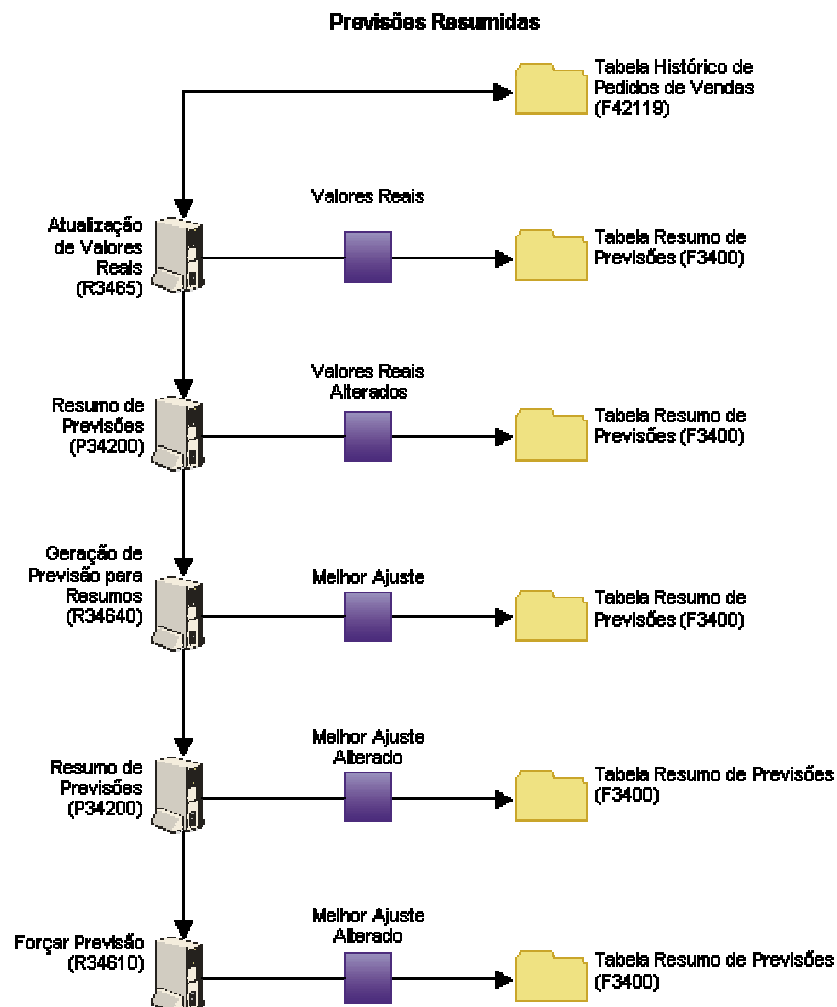
### Observação

Para gerar previsões de quantidades de itens em todos os níveis da hierarquia, gere primeiro uma previsão detalhada e, em seguida, execute o programa Atualização de Previsões Resumidas (R34600).

---

## Cópia do Histórico de Pedidos de Vendas Resumido

O sistema gera previsões resumidas com base nos dados da tabela Resumo de Previsões (F3400). Use o programa Atualização de Valores Reais (R3465) para copiar o histórico de pedidos de vendas (tipo AA) da tabela Histórico de Pedidos de Vendas (F42119) para a tabela F3400, com base nos critérios que você especificar.



O sistema armazena os históricos de pedidos de vendas na tabela F3400 com o tipo de previsão AA ou com o código de tipo que você designar.

Não é necessário limpar a tabela F3400 antes de executar este programa. O sistema exclui automaticamente os registros que tenham o mesmo:

- Período dos históricos de vendas reais a serem gerados
- Itens
- Tipo de histórico de pedidos de vendas (AA)
- Filial ou fábrica

---

### **Observação**

O programa Atualização de Valores Reais (R3465) converte os pedidos de vendas para a unidade de medida principal e ajusta as quantidades resultantes.

---

### **Instruções Preliminares**

- ☐ Configure as previsões detalhadas.
- ☐ Configure as previsões resumidas.

### **Consulte também**

- ☐ Entrada de Informações do Cadastro de Clientes no manual Contas a Receber

## **Criação de Previsões Resumidas**

O programa Geração de Previsão para Resumos (R34640) permite testar versões simuladas de cenários de vendas futuras sem que você tenha que executar previsões detalhadas integrais. Você pode usar este programa para simular e planejar tendências de longo prazo porque ele não atualiza as informações na tabela Previsões (F3460), que é usada como entrada para a geração do Planejamento de Requisitos de Distribuição (DRP), da Programação Principal da Produção (MPS) e do Planejamento de Requisitos de Materiais (MRP).

Você pode simular vários métodos de previsão, incluindo os 12 métodos que você recebeu com o sistema, usando os históricos de vendas passadas e depois selecionando o melhor ajuste indicado pelo sistema, ou outro modelo adequado, para gerar uma previsão dos valores de vendas futuras. Pode também selecionar um método de previsão específico e usar este modelo para gerar a previsão atual. O sistema gera previsões de valores de vendas para cada nível da hierarquia e os armazena na tabela Resumo de Previsões (F3400).

O programa Geração de Previsão para Resumos usa os mesmos 12 métodos de previsão usados para criar previsões detalhadas. Entretanto, o sistema cria estas informações para cada nível da hierarquia.

Você pode também usar o programa Geração de Previsão para Resumos para:

- Especificar o código de resumo para a hierarquia para que você quer gerar a previsão.

- Gerar previsões resumidas baseadas no histórico de vendas.
- Selecionar uma previsão de melhor ajuste.
- Armazenar qualquer um ou todos os métodos de previsão na tabela F3400.
- Gerar a previsão no padrão de datas fiscais que você selecionar.
- Especificar o número de meses de dados reais a ser usado para criar a previsão de melhor ajuste
- Gerar previsões individuais para grandes clientes.
- Gerar previsões para um número ilimitado de períodos no futuro.

Se você usar os códigos de tipo predeterminados nas opções de processamento, os registros do histórico de vendas reais serão identificados pelo tipo AA e o modelo de melhor ajuste será identificado pelo tipo BF. O sistema grava os registros do tipo BF e AA (ou os códigos de tipo que você indicar) na tabela F3400. Contudo, os tipos de previsão 01 a 12 não são gravados automaticamente. Você precisa definir uma opção de processamento para salvá-las.

Quando você executa o aplicativo Geração de Previsão para Resumos, o sistema:

- Extrai informações do histórico de pedidos de vendas da tabela F3400.
- Calcula as previsões usando os métodos que você selecionar.
- Determina a Porcentagem de Precisão (POA) ou o Desvio Médio Absoluto (MAD) para cada método de previsão selecionado
- Recomenda o método de previsão de melhor ajuste
- Gera a previsão resumida em valores monetários e em unidades para a previsão de melhor ajuste.

#### **Instruções Preliminares**

- ☐ Execute o programa Atualização de Valores Reais (R3465).
- ☐ Faça alterações no histórico de pedidos de vendas com o programa Revisão de Previsões (P3460).

### **Opções de Processamento: Geração de Previsão para Resumos (R34640)**

#### **Métodos 1 a 3**

Estas opções de processamento permitem especificar que tipos de previsão o sistema deve usar quando calcula a previsão de melhor ajuste para cada nível da hierarquia. Você pode também especificar se o sistema deve criar previsões resumidas para o método de previsão selecionado.

Digite 1 em um dos métodos de previsão para usá-lo no cálculo do melhor ajuste. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o sistema não usará aquele método de previsão quando calcular o melhor ajuste e não criará previsões resumidas para o método.

O sistema define um período como uma semana ou um mês, dependendo do padrão escolhido na tabela Padrões de Datas Fiscais (F0008). Para previsões semanais, certifique-se de ter estabelecido datas de 52 períodos.

---

### 1. Porcentagem sobre o Ano Anterior

Em branco = Não usar este método

1 = Usar este método para criar Previsões

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. Este método de previsão utiliza a fórmula Porcentagem Sobre o Ano Anterior para multiplicar cada período de previsão por uma porcentagem de aumento ou redução. Especifique o aumento ou redução na opção de processamento Porcentagem. Este método requer os dados dos períodos de melhor ajuste e do histórico de vendas de um ano. Este método é útil para itens sazonais com crescimento ou redução. Os valores válidos são:

Em branco = O sistema não utiliza este método

1 = O sistema usa a fórmula de Porcentagem Sobre o Ano Anterior para criar as previsões resumidas

### 1. Porcentagem

Use esta opção de processamento para especificar a porcentagem de aumento ou redução usada como multiplicador para o histórico de vendas do ano anterior. Por exemplo, digite 110 para um aumento de 10% ou 97 para uma redução de 3%. Qualquer valor percentual é válido; entretanto, não é permitido usar valores negativos. Digite o valor a ser usado ou escolha um na Calculadora.

### 3. Porcentagem Calculada sobre o Ano Anterior

Em branco = Não usar este método

1 = Usar este método para criar previsões

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. Este método de previsão usa a fórmula Cálculo de Porcentagem Sobre o Ano Anterior para comparar os períodos de vendas passadas especificados com os mesmos períodos de vendas passadas do ano anterior. O sistema determina uma porcentagem de aumento ou redução e, em seguida, multiplica cada período por esta porcentagem para determinar a previsão. Este método usa os períodos de histórico de pedidos de vendas especificados na opção de processamento Número de Períodos a seguir e o histórico de vendas de um ano.

Este método é útil para as previsões de demanda a curto prazo de itens sazonais com aumento ou redução. Os valores válidos são:

Em branco = O sistema não utiliza este método.

1 = O sistema usa a fórmula de Cálculo da Porcentagem Sobre o Ano Anterior para criar as previsões resumidas.

---

### 4. Número de Períodos

---

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos a ser incluído no cálculo da porcentagem de aumento ou redução. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

#### 5. Ano Anterior para Ano Atual

Em branco = Não usar este método

1 = Usar este método para criar previsões

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. Este método de previsão utiliza a fórmula Ano Anterior Para Ano Atual, que calcula a previsão do ano com base nas vendas do ano anterior. Este método utiliza os períodos de melhor ajuste e o histórico de pedidos de vendas de um ano. Este método é útil para produtos maduros com demanda uniforme ou demanda sazonal sem tendências. Os valores válidos são:

Em branco = O sistema não utiliza este método.

1 = O sistema utiliza a fórmula Ano Anterior Para Ano Atual para criar as previsões detalhadas.

---

### Métodos 4 a 6

Estas opções de processamento permitem especificar que tipos de previsão o sistema deve usar quando calcula a previsão de melhor ajuste para cada nível da hierarquia. Você pode também especificar se o sistema deve criar previsões resumidas para o método de previsão selecionado.

Digite 1 em um dos métodos de previsão para usá-lo no cálculo do melhor ajuste. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o sistema não usará aquele método de previsão quando calcular o melhor ajuste e não criará previsões resumidas para o método.

O sistema define um período como uma semana ou um mês, dependendo do padrão escolhido na tabela Padrões de Datas Fiscais (F0008). Para previsões semanais, certifique-se de ter estabelecido datas de 52 períodos.

---

#### 1. Média Móvel

Em branco = Não usar este método

1 = Usar este método para criar previsões

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. Este método de previsão utiliza a fórmula Média Móvel para calcular a média dos meses indicados na opção de processamento Número de Períodos a seguir para projetar o período seguinte. Este método utiliza os períodos de melhor ajuste a partir da opção de processamento Dados Reais na guia Processamento 1 mais o número de períodos do histórico de pedidos de vendas. Você deve fazer o sistema recalcular esta previsão manualmente ou, no mínimo,

---

quinzenalmente para refletir as alterações nos níveis de demanda. Este método é útil para produtos maduros sem tendências. Os valores válidos são:

Em branco = O sistema não utiliza este método.

1 = O sistema utiliza a fórmula Média Móvel para criar as previsões detalhadas.

## 2. Número de Períodos

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos a ser incluído no método de previsão Média Móvel. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

## 3. Aproximação Linear

Em branco = Não usar este método

1 = Usar este método para criar previsões

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. Este método de previsão utiliza a fórmula de Linearização para calcular a tendência a partir dos períodos do histórico de pedidos de vendas e projeta esta tendência para a previsão.

Você deve fazer o sistema recalcular esta previsão mensalmente para considerar as alterações de tendências. Este método usa o número de períodos que você indicar na opção de processamento Número de Períodos seguinte do histórico de pedidos de vendas. Este método é útil para novos produtos com tendências positivas ou negativas consistentes que não se devem a flutuações sazonais. Os valores válidos são:

Em branco = O sistema não utiliza este método.

1 = O sistema utiliza a fórmula Linearização para criar as previsões detalhadas.

## 4. Número de Períodos

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos a ser incluído no método de previsão Linearização. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

## 5. Regressão de Mínimos Quadrados (RQM)

Em branco = Não usar este método

1 = Usar este método para criar previsões

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. Este método de previsão deduz uma equação que descreve uma relação direta entre os dados históricos de vendas e o tempo decorrido. A Regressão de Mínimos Quadrados ajusta uma linha ao intervalo de dados selecionado de forma que a soma dos quadrados

---

---

das diferenças entre os pontos dos dados de vendas reais e a linha de regressão sejam minimizadas.

A previsão é uma projeção desta linha reta no futuro. Este método é útil quando os dados de vendas apresentam uma tendência linear. Este método usa o histórico de dados de vendas do período representado pelo número de períodos de melhor ajuste mais o número de períodos dos dados históricos especificado na opção de processamento Número de Períodos a seguir. O sistema requer no mínimo dois pontos de dados do histórico. Os valores válidos são:

Em branco = O sistema não utiliza este método.

1 = O sistema usa a fórmula Regressão de Mínimos Quadrados para criar previsões resumidas.

#### 6. Número de Períodos

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos a ser incluído no método de previsão Regressão dos Quadrados Mínimos. Você precisa inserir pelo menos dois períodos.

Digite os números a serem usados ou escolha-os usando a Calculadora.

---

### Métodos 7 a 8

Estas opções de processamento permitem especificar que tipos de previsão o sistema deve usar quando calcula a previsão de melhor ajuste para cada nível da hierarquia. Você pode também especificar se o sistema deve criar previsões resumidas para o método de previsão selecionado.

Digite 1 em um dos métodos de previsão para usá-lo no cálculo do melhor ajuste. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o sistema não usará aquele método de previsão quando calcular o melhor ajuste e não criará previsões resumidas para o método.

O sistema define um período como uma semana ou um mês, dependendo do padrão escolhido na tabela Padrões de Datas Fiscais (F0008). Para previsões semanais, certifique-se de ter estabelecido datas de 52 períodos.

---

#### 1. Aproximação de Segundo Grau

Em branco = Não usar este método

1 = Usar este método para criar previsões

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. Este método utiliza a fórmula Aproximação de Segundo Grau para plotar uma curva com base no número de períodos do histórico de vendas especificado. Especifique este número de períodos na opção de processamento Número de Períodos seguinte para projetar a previsão. Este método soma os períodos de melhor ajuste e o número de períodos e multiplica o resultado por três. Este método não é útil para previsões a longo prazo. Os valores válidos são:

---

Em branco = O sistema não utiliza este método.

---

1 = O sistema utiliza a fórmula Aproximação de Segundo Grau para criar previsões resumidas.

## 2. Número de Períodos

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos a ser incluído no método de previsão Aproximação de Segundo Grau. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

## 3. Método Flexível

Em branco = Não usar este método

1 = Usar este método para criar previsões

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. Este método de previsão especifica o bloco de períodos de melhor ajuste do histórico de pedidos de vendas começando "n" meses antes e uma porcentagem de aumento ou redução com a qual modificar a previsão. Este método é semelhante ao Método 1, Porcentagem Sobre o Ano Anterior, sendo que você pode especificar o número de períodos utilizados como base. Dependendo do que você selecionar como "n", este método requer os períodos de melhor ajuste mais o número de períodos especificado na opção de processamento Número de Períodos a seguir. Este método é útil na previsão para produtos que têm uma tendência planejada. Os valores válidos são:

Em branco = O sistema não utiliza este método.

1 = O sistema utiliza a fórmula Método Flexível para criar as previsões resumidas.

## 4. Número de Períodos

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos anteriores ao melhor ajuste a ser incluído no cálculo do Método Flexível. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

## 5. Porcentagem sobre o Período Anterior

Use esta opção de processamento para especificar a porcentagem de aumento ou redução a ser usada pelo sistema. Por exemplo, digite 110 para um aumento de 10% ou 97 para uma redução de 3%. Qualquer valor percentual é válido; entretanto não é permitido usar valores negativos. Digite o valor a ser usado ou escolha um na Calculadora.

---

## Método 9

Estas opções de processamento permitem especificar que tipos de previsão o sistema deve usar quando calcula a previsão de melhor ajuste para cada nível da hierarquia. Você pode também especificar se o sistema deve criar previsões resumidas para o método de previsão selecionado.



Digite 1 em um dos métodos de previsão para usá-lo no cálculo do melhor ajuste. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o sistema não usará aquele método de previsão quando calcular o melhor ajuste e não criará previsões resumidas para o método.

O sistema define um período como uma semana ou um mês, dependendo do padrão escolhido na tabela Padrões de Datas Fiscais (F0008). Para previsões semanais, certifique-se de ter estabelecido datas de 52 períodos.

---

## 1. Média Móvel Ponderada

Em branco = Não usar este método

1 = Usar este método para criar previsões

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. A fórmula de previsão Média Móvel Ponderada é semelhante ao Método 4, Média Móvel, pois calcula a média do número de meses anteriores do histórico de vendas indicado nas opções de processamento a seguir para projetar o histórico de vendas do mês seguinte. Contudo, com esta fórmula você usa as opções de processamento a seguir para atribuir pesos a cada um dos períodos anteriores (até doze).

Este método usa o número de períodos com pesos selecionados mais os dados do período de melhor ajuste. De forma semelhante ao método Média Móvel, este método calcula com atraso as tendências de demanda e, portanto, não é recomendado para produtos com tendências ou sazonalidade acentuadas. Este método é útil para produtos maduros com um nível de demanda relativamente estável. Os valores válidos são:

Em branco = O sistema não utiliza este método.

1 = O sistema utiliza a fórmula Média Móvel Ponderada para criar as previsões resumidas.

## 2. Um Período Anterior

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a um período anterior para o cálculo da média móvel. O total de todos os pesos usados no cálculo da Média Móvel Ponderada deve ser 100. Se você não informar um peso para um período incluído no número especificado de períodos, o sistema usará para ele peso zero. O sistema não usa os pesos inseridos pelo usuário para períodos que estão além do número de períodos especificado. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

## 3. Dois Períodos Anteriores

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a dois períodos anteriores para o cálculo da média móvel. O total de todos os pesos usados no cálculo da Média Móvel Ponderada deve ser 100. Se você não informar um peso para um período incluído no número especificado de períodos, o sistema usará para ele peso zero. O sistema não usa os pesos inseridos pelo usuário para períodos que estão além do número de períodos especificado. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

---

## 4. Três Períodos Anteriores

---

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a três períodos anteriores para o cálculo da média móvel. O total de todos os pesos usados no cálculo da Média Móvel Ponderada deve ser 100. Se você não informar um peso para um período incluído no número especificado de períodos, o sistema usará para ele peso zero. O sistema não usa os pesos inseridos pelo usuário para períodos que estão além do número de períodos especificado. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

#### 5. Quatro Períodos Anteriores

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a quatro períodos anteriores para o cálculo da média móvel. O total de todos os pesos usados no cálculo da Média Móvel Ponderada deve ser 100. Se você não informar um peso para um período incluído no número especificado de períodos, o sistema usará para ele peso zero. O sistema não usa os pesos inseridos pelo usuário para períodos que estão além do número de períodos especificado. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

#### 6. Cinco Períodos Anteriores

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a cinco períodos anteriores para o cálculo da média móvel. O total de todos os pesos usados no cálculo da Média Móvel Ponderada deve ser 100. Se você não informar um peso para um período incluído no número especificado de períodos, o sistema usará para ele peso zero. O sistema não usa os pesos inseridos pelo usuário para períodos que estão além do número de períodos especificado. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

#### 7. Seis Períodos Anteriores

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a seis períodos anteriores para o cálculo da média móvel. O total de todos os pesos usados no cálculo da Média Móvel Ponderada deve ser 100. Se você não informar um peso para um período incluído no número especificado de períodos, o sistema usará para ele peso zero. O sistema não usa os pesos inseridos pelo usuário para períodos que estão além do número de períodos especificado. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

#### 8. Sete Períodos Anteriores

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a sete períodos anteriores para o cálculo da média móvel. O total de todos os pesos usados no cálculo da Média Móvel Ponderada deve ser 100. Se você não informar um peso para um período incluído no número especificado de períodos, o sistema usará para ele peso zero. O sistema não usa os pesos inseridos pelo usuário para períodos que estão além do

---

---

número de períodos especificado. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

#### 9. Oito Períodos Anteriores

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a oito períodos anteriores para o cálculo da média móvel. O total de todos os pesos usados no cálculo da Média Móvel Ponderada deve ser 100. Se você não informar um peso para um período incluído no número especificado de períodos, o sistema usará para ele peso zero. O sistema não usa os pesos inseridos pelo usuário para períodos que estão além do número de períodos especificado. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

#### 10. Nove Períodos Anteriores

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a nove períodos anteriores para o cálculo da média móvel. O total de todos os pesos usados no cálculo da Média Móvel Ponderada deve ser 100. Se você não informar um peso para um período incluído no número especificado de períodos, o sistema usará para ele peso zero. O sistema não usa os pesos inseridos pelo usuário para períodos que estão além do número de períodos especificado. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

#### 11. Dez Períodos Anteriores

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a dez períodos anteriores para o cálculo da média móvel. O total de todos os pesos usados no cálculo da Média Móvel Ponderada deve ser 100. Se você não informar um peso para um período incluído no número especificado de períodos, o sistema usará para ele peso zero. O sistema não usa os pesos inseridos pelo usuário para períodos que estão além do número de períodos especificado. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

#### 12. Onze Períodos Anteriores

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a onze períodos anteriores para o cálculo da média móvel. O total de todos os pesos usados no cálculo da Média Móvel Ponderada deve ser 100. Se você não informar um peso para um período incluído no número especificado de períodos, o sistema usará para ele peso zero. O sistema não usa os pesos inseridos pelo usuário para períodos que estão além do número de períodos especificado. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

#### 13. Doze Períodos Anteriores

---

---

Use esta opção de processamento para especificar o peso a ser atribuído a doze períodos anteriores para o cálculo da média móvel. O total de todos os pesos usados no cálculo da Média Móvel Ponderada deve ser 100. Se você não informar um peso para um período incluído no número especificado de períodos, o sistema usará para ele peso zero. O sistema não usa os pesos inseridos pelo usuário para períodos que estão além do número de períodos especificado. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

#### 14. Períodos a Incluir

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos a ser incluído no método de previsão Média Móvel Ponderada. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

---

### Métodos 10 a 11

Estas opções de processamento permitem especificar que tipos de previsão o sistema deve usar quando calcula a previsão de melhor ajuste para cada nível da hierarquia. Você pode também especificar se o sistema deve criar previsões resumidas para o método de previsão selecionado.

Digite 1 em um dos métodos de previsão para usá-lo no cálculo do melhor ajuste. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o sistema não usará aquele método de previsão quando calcular o melhor ajuste e não criará previsões resumidas para o método.

O sistema define um período como uma semana ou um mês, dependendo do padrão escolhido na tabela Padrões de Datas Fiscais (F0008). Para previsões semanais, certifique-se de ter estabelecido datas de 52 períodos.

---

#### 1. Linearização

Em branco = Não usar este método

1 = Usar este método para criar previsões

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. Este método de previsão calcula uma média ponderada dos dados de vendas passadas. Você pode especificar o número de períodos do histórico de pedidos de vendas a ser usado no cálculo (de 1 a 12). Digite estes períodos na opção de processamento Número de Períodos a seguir. O sistema utiliza uma progressão matemática para conferir pesos aos períodos na faixa entre o primeiro (peso menor) e o último (peso maior). Em seguida, o sistema projeta estas informações para cada período da previsão. Este método requer os períodos de melhor ajuste mais o número de períodos do histórico de pedidos de vendas. Os valores válidos são:

Em branco = O sistema não utiliza este método

1 = O sistema utiliza a fórmula Linearização para criar previsões resumidas

---

---

## 2. Número de Períodos

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos a ser incluído no método de previsão Linearização. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

## 3. Aproximação Exponencial

Em branco = Não usar este método

1 = Usar este método para criar previsões

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. Este método de previsão utiliza uma equação para calcular a média aproximada. Esta se torna uma estimativa representando o nível geral das vendas durante o intervalo do histórico selecionado. Este método é útil quando os dados não apresentam uma tendência linear. Este método usa o histórico de dados de vendas do período representado pelo número de períodos de melhor ajuste mais o número de períodos dos dados históricos

especificado na opção de processamento Número de Períodos a seguir. O sistema requer que você especifique pelo menos dois períodos de dados históricos. Os valores válidos são:

Em branco = O sistema não utiliza este método.

1 = O sistema utiliza a fórmula Aproximação Exponencial para criar as previsões resumidas.

## 4. Número de Períodos

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos a ser incluído no método de previsão Aproximação Exponencial. Digite o número a ser usado ou escolha um na Calculadora.

## 5. Fator Alfa

Use esta opção de processamento para especificar o fator alfa, uma constante de aproximação, a ser usada pelo sistema para calcular a média aproximada para o nível geral ou magnitude de vendas. Você pode inserir qualquer valor, incluindo decimais, entre zero e um.

---

## Método 12

Estas opções de processamento permitem especificar que tipos de previsão o sistema deve usar quando calcula a previsão de melhor ajuste para cada nível da hierarquia. Você pode também especificar se o sistema deve criar previsões resumidas para o método de previsão selecionado.

Digite 1 em um dos métodos de previsão para usá-lo no cálculo do melhor ajuste. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o sistema não usará aquele método de previsão quando calcular o melhor ajuste e não criará previsões resumidas para o método.

O sistema define um período como uma semana ou um mês, dependendo do padrão escolhido na tabela Padrões de Datas Fiscais (F0008). Para previsões semanais, certifique-se de ter estabelecido datas de 52 períodos.

---

### 1. Aproximação Exponencial com Tendência e Sazonalidade

Em branco = Não usar este método

1 = Usar este método para criar previsões

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão a ser executado. Este método de previsão calcula uma tendência, um índice sazonal e uma média aproximada exponencialmente a partir do histórico de pedidos de vendas. Em seguida, o sistema aplica a projeção da tendência à previsão e a ajusta de acordo com o índice sazonal. Este método requer melhor ajuste do mês mais dois anos de dados de vendas e é útil para itens que apresentam tendências e sazonalidade na previsão.

Use as opções de processamento Fator Alfa e Fator Beta a seguir para inserir os fatores alfa e beta se não quiser deixar que o sistema os calcule. Os valores válidos são:

Em branco = O sistema não utiliza este método.

1 = O sistema utiliza a fórmula Aproximação Exponencial com Tendência e Sazonalidade para criar previsões resumidas.

### 2. Fator Alfa

Use esta opção de processamento para especificar o fator alfa, uma constante de aproximação, a ser usado pelo sistema para calcular a média aproximada para o nível geral ou magnitude de vendas. Você pode inserir qualquer valor, incluindo decimais, entre zero e um.

### 3. Fator Beta

Use esta opção de processamento para especificar o fator beta, uma constante de aproximação a ser usado pelo sistema para calcular a média aproximada do componente de tendência da previsão. Você pode inserir qualquer valor, incluindo decimais, entre zero e um.

### 4. Sazonalidade

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve incluir a sazonalidade nos cálculos. Os valores válidos são:

Em branco = O sistema não inclui a sazonalidade .

1 = O sistema inclui a sazonalidade no método de previsão Aproximação Exponencial com Tendência e Sazonalidade.

---

## Valor Predeterminado

Use estas opções de processamento para especificar os valores predeterminados a serem usados pelo sistema para calcular as previsões. O sistema obtém os valores reais da tabela Histórico de Pedidos de Vendas (F42119).

---

### 1. Tipo de Previsão

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão que o sistema deve utilizar para criar a previsão resumida. Tipo de previsão é um código definido pelo usuário (34/DF) que identifica o tipo de previsão a ser processado. Digite o tipo de previsão a ser usado como valor predeterminado ou escolha um na tela Seleção de Códigos Definidos pelo Usuário. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o sistema não criará nenhum resumo. Você precisa inserir um tipo de previsão.

---

## Processamento

Estas opções de processamento permitem especificar se o sistema deve executar o programa no modo teste ou final e criar previsões semanais ou mensais, além a data inicial, a duração e os dados a serem usados para criar as previsões.

Use estas opções de processamento também para especificar como o sistema deve calcular a previsão de melhor ajuste. O sistema aplica os métodos de previsão selecionados ao histórico de pedidos de vendas passadas e compara a simulação da previsão com o histórico real. Quando uma previsão é gerada, o sistema compara os históricos de pedidos de vendas reais com as previsões para os meses ou semanas indicados na opção de processamento Duração da Previsão e calcula com que exatidão cada um dos métodos de previsão selecionados poderá prever as vendas. Em seguida, o sistema recomenda o método de previsão mais exato como o de melhor ajuste. O sistema utiliza duas medidas para avaliar a precisão das previsões: Desvio Médio Absoluto (MAD) e Porcentagem de Precisão (POA).

MAD é a média dos valores absolutos dos desvios entre os dados reais e os previstos. O método MAD é uma medida da magnitude média de erros a serem esperados, dado um método de previsão e um histórico de dados. Como são usados valores absolutos no cálculo, os erros positivos não cancelam os erros negativos. Na comparação de vários métodos de previsão, aquele com o menor MAD provou ser o mais confiável para aquele produto naquele período de suspensão.

O critério POA é um método de avaliação dos desvios da previsão. Quando as previsões são consistentemente muito altas, os estoques se acumulam e custos do estoque aumentam. Quando as previsões são consistentemente muito baixas, os estoques são consumidos e a qualidade do serviço de atendimento ao cliente diminui. Um previsão com 10 unidades abaixo, depois 8 unidades acima e, em seguida, 2 acima seria uma previsão sem desvios. O erro positivo de 10 é cancelado pelos erros negativos de 8 e 2.

---

### 1. Modo

Em branco = Executar no modo teste

1 = Executar no modo final

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve executar a previsão resumida no modo teste ou final. Quando você executa este programa no modo

---

---

teste, o sistema não cria nenhum registro de previsão, o que permite executar novamente o programa com critérios diferentes até que você forneça informações de previsão adequadas. Quando você executa este programa no modo final, o sistema cria registros de previsão. Os valores válidos são:

Em branco = O sistema executa a previsão resumida no modo teste

1 = O sistema executa a previsão resumida no modo final

## 2. Previsões Semanais

Em branco = Criar previsões mensais

1 = Criar previsões semanais

Use esta opção de processamento para especificar previsões semanais ou mensais. Para previsões semanais use padrões de data fiscal com 52 períodos. Para previsões mensais use padrões de data fiscal com 14 períodos. Os valores válidos são:

Em branco = O sistema cria previsões mensais

1 = O sistema cria previsões semanais

## 3. Data Inicial

Use esta opção de processamento para especificar a data em que o sistema deve iniciar a previsão. Digite a data a ser usada ou escolha uma data no calendário. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o sistema usará a data do sistema.

## 4. Abrangência da Previsão

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos a serem incluídos na previsão. Você deve ter estabelecido anteriormente padrões de data fiscal para os períodos incluídos na previsão. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o sistema usará o valor 3.

## 5. Dados Reais

Use esta opção de processamento para especificar o número de períodos de dados reais que o sistema deve usar para calcular a previsão de melhor ajuste. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o sistema usará 3 períodos.

O sistema aplica os métodos de previsão selecionados ao histórico de pedidos de vendas passadas e compara a simulação da previsão com o histórico real. Quando uma previsão é gerada, o sistema compara os históricos de pedidos de vendas reais com as previsões para os meses ou semanas indicados na opção de processamento Duração da Previsão e calcula com que exatidão cada um dos métodos de previsão selecionados poderá prever as vendas. Em seguida o sistema recomenda o método de previsão mais exato como o melhor ajuste.



---

## 6. Desvio Médio Absoluto

Em branco = Usar Porcentagem de Precisão

1 = Usar Desvio Médio Absoluto

Use esta opção de processamento para indicar se o sistema deve usar a fórmula Desvio da Média Absoluta ou Porcentagem de Exatidão para calcular a previsão de melhor ajuste. Os valores válidos são:

Em branco = O sistema usa a fórmula de Porcentagem de Exatidão

1 = O sistema usa a fórmula de Desvio Médio Absoluto

## 7. Valores ou Quantidades

Em branco = Quantidades

1 = Valores

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve calcular a previsão de melhor ajuste usando valores ou quantidades. Se você especificar o uso de valores, deve também levantar o histórico de vendas usando valores. Esta opção de processamento também influi na previsão de preços. Os valores válidos são:

Em branco = O sistema utiliza quantidades

1 = O sistema utiliza valores

## 8. Padrão de Data Fiscal

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de padrão de data fiscal a ser usado nos cálculos da previsão. Se você executar previsões semanais, o padrão de data fiscal que você especificar nesta opção de processamento deve ser definido para 52 períodos.

## 9. Valores Negativos

Em branco = Substituir por zeros os valores negativos

1 = Exibir os valores negativos

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve exibir os valores negativos. Os valores válidos são:

Em branco = O sistema substitui por zero todos os valores negativos

1 = O sistema exibe todos os valores negativos

---

## Revisão do Histórico de Pedidos de Vendas

Depois de copiar o histórico de pedidos de vendas na tabela Resumo de Previsões (F3400), você deve verificar se faltam dados de demanda ou se há picos, outliers ou erros de digitação que possam distorcer a previsão. Revise o histórico de pedidos de vendas manualmente para levar em conta essas inconsistências antes de gerar a previsão.

### Instruções Preliminares

- ❑ Execute o programa Atualização de Valores Reais (R3465).

### ► Revisão do resumo histórico de pedidos de vendas

*No menu Operações Periódicas de Previsão (G3421), selecione a opção Entrada/Alteração de Resumos.*

1. Na tela Acesso a Previsões Resumidas, preencha os campos a seguir e clique em Procurar:
  - Cód. de Resumo
  - Tipo Real
  - Tipo Previsão
  - Data Inicial
  - Data Final
2. Escolha o registro a ser verificado e clique em Selecionar.

PeopleSoft

Revisão de Previsões Resumidas

OK Cancelar Tela F11 F12 Ferramentas

Nível Atual: Global 1. Nível Global Data Inicial: Data Final: Tipo: AA

Registros 1 - 10

	Data Solic.	Quant. Original	Quant. Ajustada	Valor Original	Valor Ajustado	Ignorar Forçar	Tipo de Alter.	Alterar Valor
<input checked="" type="radio"/>	31/07/02	5318	5318	841.586,00	841.586,00	N		
<input type="radio"/>	31/08/02	5753	5753	816.987,00	816.987,00 N			
<input type="radio"/>	30/09/02	5319	5319	968.823,00	968.823,00 N			
<input type="radio"/>	31/10/02	5287	5287	452.974,00	452.974,00 N			
<input type="radio"/>	30/11/02	6395	6395	630.606,00	630.606,00 N			
<input type="radio"/>	31/12/02	5610	5610	913.402,00	913.402,00 N			
<input type="radio"/>	31/01/03	4634	4634	311.098,00	311.098,00 N			
<input type="radio"/>	28/02/03	4070	4070	247.692,00	247.692,00 N			
<input type="radio"/>	31/03/03	6063	6063	544.610,00	544.610,00 N			
<input type="radio"/>	30/04/03	5966	5966	566.442,00	566.442,00 N			

3. Na tela Revisão de Previsões Resumidas, verifique os campos a seguir na área de detalhe:

- Quant. Original
  - Quant. Ajustada
  - Valor Original
  - Valor Ajustado
4. Preencha os campos a seguir na área de detalhe para alterar as informações da previsão resumida:
- Tipo de Alter.
  - Alterar Valor
5. Para alterar as informações nas linhas individuais, preencha os campos a seguir e clique em OK:
- Quant. Ajustada
  - Valor Ajustado
  - Ignorar Forçar
6. Na tela Acesso a Previsões Resumidas, selecione Verificação no menu Tela.

PeopleSoft

Verificação de Previsão por Tipo

OK Procurar Cancelar Tela Linha Ferramentas

Cód. Resumo  Large Customer Summarization

Ano Inicial  Ano Final  Padrão  ☐ Semana ☒ Quant.

Nível 1

Cliente

Item

Filial

Nenhum registro foi encontrado.

Customize Columns

	Ano Fiscal	Tipo	Período 1	Período 2	Período 3	Período 4	Período

7. Na tela Verificação de Previsão por Tipo, verifique os campos e opções a seguir:
- Semanal
  - Quant.
  - Nível 1

- Ano Fiscal
- Tipo
- Período 1

## Descrição dos Campos de Revisão do Histórico de Pedidos de Vendas

---

Descrição	Glossário
<b>Ignorar Forçar</b>	Código que indica se o programa Forçar Previsão (R34610) deve ser ignorado. Um Y indica que a quantidade e o valor de uma previsão não devem ser alterados por um ajuste feito em uma previsão de nível hierárquico superior. Este indicador tem efeito apenas quando a previsão é forçada em níveis inferiores da hierarquia.
<b>Semanal</b>	Um registro para exibir registros semanais ou mensais.
<b>Quant.</b>	Um indicador para exibir os dados de Quantidade ou Valor nos registros.
<b>Nível 1</b>	A primeira posição da chave da hierarquia de previsão. O valor neste campo se relaciona com o primeiro nível escolhido nas constantes de previsões.
<b>Nível 10</b>	A décima posição da chave da hierarquia de previsão. O valor neste campo se relaciona com o décimo nível escolhido nas constantes de previsões.
<b>Ano Fiscal</b>	Os valores válidos são: <ul style="list-style-type: none"><li>- De 00 a 99 para designar um ano fiscal específico</li><li>- O campo em branco para designar o ano fiscal atual (data de relatório financeiro)</li><li>- Asterisco (*) para designar todos os anos fiscais</li><li>- De -9 a -1 para designar um ano fiscal anterior (com relação à data de relatório financeiro)</li><li>- De +1 a +9 para designar um ano fiscal futuro (com relação à data de relatório financeiro)</li></ul>
<b>Período 1</b>	Coluna de Série Cronológica 01. Essa coluna conterá as Datas ou Quantidades da Série Cronológica.
<b>Período 52</b>	Coluna de Série Cronológica 52. Essa coluna conterá Datas ou Quantidades da Série Cronológica.

---

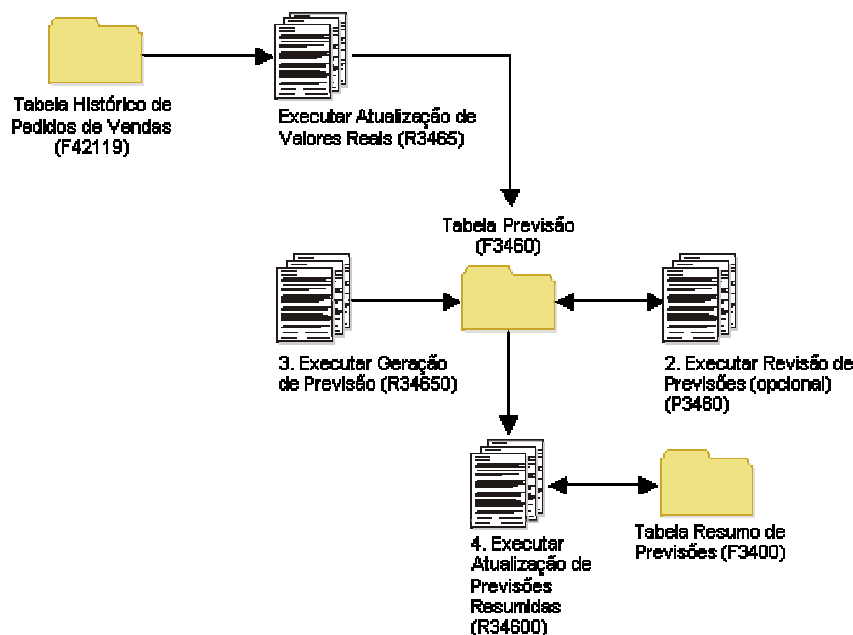
## Resumo de Previsões Detalhadas

---

O programa Atualização de Previsões Resumidas (F3400) gera previsões resumidas que são armazenadas na tabela Resumo de Previsões (F3400) e são baseadas nos dados da tabela Previsões (F3460). O programa Atualização de Previsões Resumidas permite usar dados detalhados para gerar previsões resumidas que fornecem previsões de valores de vendas e quantidades de itens. Você pode resumir os dados detalhados das vendas reais ou os dados da previsão. A seleção adequada de dados é crítica para um processamento preciso. Você deve incluir somente itens da hierarquia de constantes de resumo.

Os dados da tabela F3460 são baseados tanto na entrada que é copiada da tabela Histórico de Pedidos de Vendas (F42119), usando o programa Atualização de Valores Reais (R3465), como na entrada gerada pelo programa Geração de Previsões (R34650).

### Resumo de Previsões Detalhadas



Não é necessário limpar a tabela F3400 antes de executar este programa. O sistema exclui da tabela qualquer previsão com o código de resumo que você especificar. Se você inserir as datas inicial e final, o sistema excluirá somente as previsões dentro da faixa de datas especificada. O sistema soma os valores da previsão com o registro selecionado e com todos os registros que estão acima dele na hierarquia.

#### Instruções Preliminares

- ❑ Execute o programa Geração de Previsões (R34650).

### Opções de Processamento: Atualização de Previsões Resumidas (R34600)

#### Processamento

Use estas opções de processamento para especificar os valores predeterminados a serem usados pelo programa Atualização de Previsões Resumidas (R34600). Estes valores predeterminados incluem o código de resumo, tipo de previsão, datas inicial e final, registros do cadastro e o padrão de datas fiscais.

O programa Atualização de Previsões Resumidas gera previsões resumidas que são baseadas nos dados da tabela Previsões (F3460) e armazena essas previsões na tabela Resumo de Previsões (F3400). As previsões resumidas fornecem dados tanto de valores de vendas como de quantidade de itens. A seleção adequada de dados é crítica para um processamento preciso. Inclua somente itens da hierarquia de constantes de resumo.

---

### Código de Resumo

Use esta opção de processamento para especificar qual código de resumo o sistema deve usar quando executar o resumo. Código de Resumo é um código definido pelo usuário (00/SS) que identifica o código de resumo para a execução do resumo. Os códigos de resumo são definidos por meio do programa Constantes de Resumo (P4091) a partir do menu Configuração de Previsão (G3441). Digite o código de resumo a ser usado como valor predeterminado ou escolha um na tela Seleção de Códigos Definidos pelo Usuário.

### Tipo de Previsão

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de previsão de detalhe que o sistema deve utilizar para resumir a previsão. Tipo de previsão é um código definido pelo usuário (34/DF) que identifica o tipo de previsão de detalhe. Digite o tipo de previsão a ser usado como valor predeterminado ou escolha um na tela Seleção de Códigos Definidos pelo Usuário.

### Data Inicial

Em branco = Usar todas as datas

Digite uma Data.

Use esta opção de processamento para especificar a data inicial a partir da qual o sistema deve iniciar a previsão resumida. Digite a data a ser usada como data inicial da previsão ou escolha uma data no calendário. Se este campo for deixado em branco o sistema utilizará todos os dados para gerar a previsão resumida.

### Data Final

Em branco= Usar todas as datas

Digite uma data

Use esta opção de processamento para especificar a data final da previsão resumida. Digite a data a ser usada como data final da previsão ou escolha uma data no calendário. Se este campo for deixado em branco, o sistema utilizará todos os dados para gerar a previsão resumida.

### Cadastro

Em branco = Unidade de Negócios

1= Cadastro Geral

---

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve

---

considerar os números do cadastro geral como parte da hierarquia ou se deve recuperar os números do cadastro geral a partir da unidade de negócios associada à previsão.

Se este campo for deixado em branco, o sistema irá recuperar os números do cadastro geral a partir das unidades de negócios associadas à previsão detalhada. No programa Unidade de Negócios (P0006) no menu Configuração de Contas de Companhia (G09411) é possível determinar qual número de referência do cadastro será atribuído a uma unidade de negócios. Neste caso, o sistema usa os códigos de categoria para o número de referência quando se está usando os códigos de categoria do cadastro geral na hierarquia de resumo.

Se você digitar 1, o sistema considerará os números de referência do cadastro como parte da hierarquia. Este número de cliente é recuperado da tabela Previsão (F3460). O número de cliente será parte da previsão como resultado da geração de previsões para grandes clientes. Se você não gerar as previsões para grandes clientes ou se não tiver nenhum cliente definido como grande (código ABC na tabela Cadastro de Clientes (F0301) definido como A) o sistema não associará os números de referência do cadastro com as previsões.

Os valores válidos são:

- Em branco    O sistema recupera o número de referência do cadastro a partir das unidades de negócios associadas com os detalhes de previsão.
- 1            O sistema considera os números de referência do cadastro dos clientes como parte da hierarquia.

#### Padrão de Data Fiscal

Use esta opção de processamento para especificar o padrão de data fiscal mensal que o sistema deve utilizar para criar previsões resumidas. Padrão de data fiscal é um código definido pelo usuário (H00/DP) que identifica o padrão de data para a previsão. O sistema recupera o padrão a partir da tabela Padrões de Data Fiscal (F0008). Digite o padrão de data fiscal a ser usado como valor predeterminado ou escolha um na tela Seleção de Códigos Definidos pelo Usuário. Se este campo for deixado em branco, o sistema irá criar registros usando as datas recuperadas a partir dos registros da previsão detalhada.

---



## Utilização do Resumo de Previsões Detalhadas

Depois de gerar as previsões, você pode compará-las com os históricos de pedidos de vendas reais. Pode também revisar tanto os dados do histórico como os da previsão, de acordo com seus próprios critérios.

Quando você verifica resumos de previsões, pode também acessar uma previsão gerada anteriormente. Você pode acessar uma faixa de datas para ver o histórico de pedidos de vendas e as quantidades de itens ou valores de vendas da previsão. Em seguida, pode comparar as vendas reais com a previsão.

Quando você revisa os resumos das previsões, verifica as informações em um nível específico da previsão. Você pode também usar o programa Forçar Previsão (R34610) para aplicar as alterações que fizer no resumo. Essas alterações podem ser aplicadas aos níveis superiores ou inferiores da hierarquia, ou em ambos.

### Instruções Preliminares

- ☐ Gere uma previsão resumida ou um resumo de uma previsão detalhada.

## Verificação de Previsões Resumidas

Use o programa Resumo de Previsões (P34200) para verificar os resumos das suas previsões. Você pode também verificar as previsões geradas anteriormente.

### ► Verificação de previsões resumidas

---

*No menu Operações Periódicas de Previsão (G3421), selecione a opção Entrada/Alteração de Resumos.*

1. Na tela Acesso a Previsões Resumidas, preencha os campos a seguir e clique em Procurar:
  - Cód. de Resumo
  - Tipo Real
  - Tipo Previsão
  - Data Inicial
  - Data Final

PeopleSoft

Acesso a Previsões Resumidas

Selecionar Procurar Fechar Tela Linhas Ferramentas

Cód. de Resumo CUS

Tipo Real AA

Data Inicial

Tipo Previsão Best Simulated Forecast

Data Final

Arstar Copiar Mover Destacar

Descrição	Valor Original Real	Valor Ajustado Real	Valor Original Previsto	Valor Ajustado Previsto	Quantidade Original Real	Quantidade Ajustada Real	Quantidade Original Prevista	Quantidade Ajustada Prevista
1. Nível Global	21.915.011,00	21.915.011,00	0,00	168882	168882	9904531	9904531	

2. Escolha o registro a ser verificado e clique em Selecionar.

PeopleSoft

Revisão de Previsões Resumidas

OK Cancelar Tela Linhas Ferramentas

Nível Atual Global 1. Nível Global

Data Inicial

Tipo Alteração

Data Final

Quant. Alteração

Tipo AA

Registros 1 - 10

Customizar Grid

	Data Solic.	Quant. Original	Quant. Ajustada	Valor Original	Valor Ajustado	Ignorar Forçar	Tipo de Alter.	Alterar Valor
<input checked="" type="checkbox"/>	31/07/02	5318	5318	841.586,00	841.586,00	N		
<input type="checkbox"/>	31/08/02	5753	5753	816.987,00	816.987,00	N		
<input type="checkbox"/>	30/09/02	5319	5319	968.823,00	968.823,00	N		
<input type="checkbox"/>	31/10/02	5287	5287	452.974,00	452.974,00	N		
<input type="checkbox"/>	30/11/02	6395	6395	630.606,00	630.606,00	N		
<input type="checkbox"/>	31/12/02	5610	5610	913.402,00	913.402,00	N		
<input type="checkbox"/>	31/01/03	4634	4634	311.098,00	311.098,00	N		
<input type="checkbox"/>	28/02/03	4070	4070	247.692,00	247.692,00	N		
<input type="checkbox"/>	31/03/03	6063	6063	544.610,00	544.610,00	N		
<input type="checkbox"/>	30/04/03	5966	5966	566.442,00	566.442,00	N		

3. Na tela Revisão de Previsões Resumidas, verifique os campos a seguir:

- Quant. Original
- Quant. Ajustada
- Valor Original
- Valor Ajustado

## Descrição dos Campos de Verificação de Previsões Resumidas

---

<b>Descrição</b>	<b>Glossário</b>
<b>Data Inicial</b>	A data em que um item está programado para chegar ou em que uma ação está programada para ser concluída.
<b>Data Final</b>	Data da última atualização dos registros da tabela.
<b>Quant. Ajustada</b>	A quantidade de unidades previstas para produção durante um período de planejamento.
<b>Valor Ajustado</b>	O valor atual das unidades previstas para o período de planejamento.

---

## Opções de Processamento: Resumo de Previsões (P34200)

---

Valores Predeterminados

Tipo de Previsão

Tipo Real

Versão

Digite a versão para cada programa. Se deixado em branco, será usada a versão ZJDE0001 ou a versão listada.

1. Previsão Forçada (XJDE0001)

(R34610)

2. Verificação de Previsão por Tipo

(P343000)

3. Revisão de Previsão (P3460)

---

### Revisão de Previsões Resumidas

Depois de verificar as previsões, você pode compará-las com os históricos de pedidos de vendas reais. Pode também revisar tanto os dados do histórico como os da previsão, de acordo com seus próprios critérios.

Se você executar o programa Geração de Previsão para Resumos (R34640) para atualizar a tabela Previsões Resumidas (F3400), as telas de revisão não mostrarão as previsões de quantidades dos itens do nível inferior. Entretanto, se você executar o programa Atualização de Previsões Resumidas (R34600) para atualizar a tabela F3400, estas telas mostrarão as previsões de quantidades dos itens do nível inferior.

#### ► Revisão de previsões resumidas

---

*No menu Operações Periódicas de Previsão (G3421), selecione a opção Entrada/Alteração de Resumos.*

1. Na tela Acesso a Previsões Resumidas, preencha os campos a seguir e clique em Procurar:
  - Cód. de Resumo
  - Tipo Real
  - Tipo Previsão
  - Data Inicial
  - Data Final
2. Escolha o registro a ser verificado e clique em Selecionar.
3. Na tela Revisão de Previsões Resumidas, preencha os campos a seguir na área de cabeçalho para alterar as informações da previsão resumida:

- Tipo de Alter.

- Quant. Alteração

Use os campos da área de cabeçalho para atualizar todas as linhas de detalhe. Use os campos da área de detalhe para atualizar linhas individuais.

4. Para alterar as informações nas linhas individuais, preencha os campos a seguir:

- Quant. Ajustada
- Valor Ajustado

5. Preencha os campos que são exibidos com base nas constantes de resumo e clique em OK:

### Descrição dos Campos de Revisão de Previsões Resumidas

Descrição	Glossário
<b>Tipo de Alter.</b>	<p>Campo que indica ao sistema se o número no campo Novo Preço é um valor monetário ou uma porcentagem. Os valores válidos são:</p> <p>A = Valor monetário % = Porcentagem</p>
<b>Alterar Valor</b>	<p>O valor da alteração futura no preço unitário. Este número pode ser tanto um valor monetário como uma porcentagem. Se o próximo campo (título da coluna = PT) for um cifrão (\$), a alteração será em valores monetários; se for um sinal de porcentagem (%), a alteração será uma porcentagem do preço atual.</p> <p>Obs.: As porcentagens devem ser inseridas como números.</p>

### Revisão de Previsões Resumidas Usando Forçar Previsão

O programa Forçar Previsão (R34610) permite aplicar as alterações feitas manualmente no resumo de uma previsão, seja nos níveis superiores da hierarquia (agregação), nos níveis inferiores (desagregação), ou em ambos. O sistema armazena essas alterações na tabela Resumo de Previsões (F3400).

Você pode forçar alterações em quantidades, valores, ou ambos. Quando você faz alterações tanto acima quanto abaixo na hierarquia, o programa redefine automaticamente o indicador no registro para indicar a alteração. O programa faz alterações abaixo na hierarquia até o nível de detalhe mais inferior. As alterações são atualizadas também na tabela Previsões (F3460).

#### Observação

Se você forçar as alterações em somente uma direção, o sistema redefinirá o indicador com base em uma opção de processamento. Você pode perder a capacidade de fazer alterações na outra direção se forçar as alterações em somente uma direção.

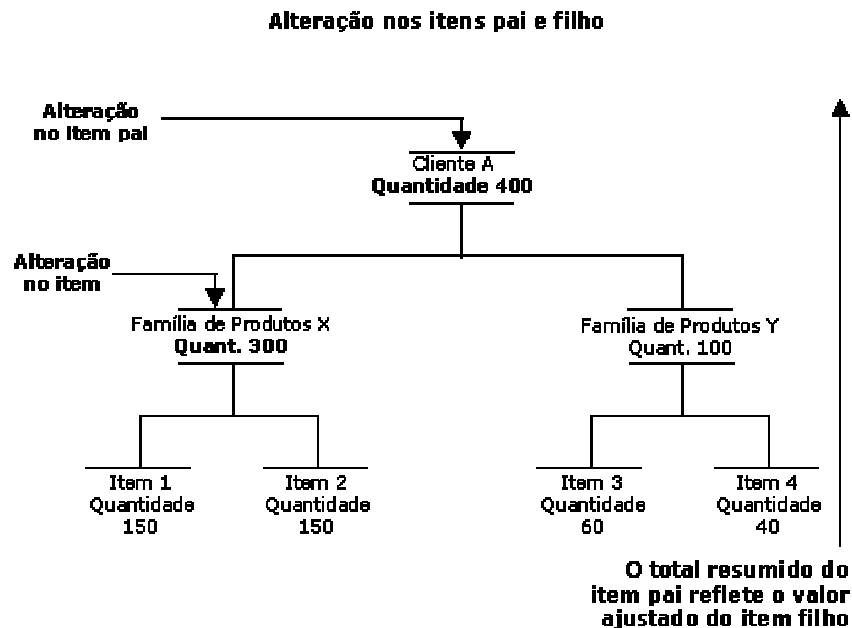
No programa Resumo de Previsões (P34200), você pode definir o indicador Ignorar Programa Forçar, na tela Revisão de Previsões Resumidas, para os registros da hierarquia que estão abaixo de um registro ajustado. O sistema subtrai os valores e quantidades do registro ignorado dos valores e quantidades do item pai antes de calcular as porcentagens. O sistema então distribui os valores totais aos outros filhos, na hierarquia, que foram ignorados. Só é possível ignorar registros quando as alterações são feitas abaixo, na hierarquia.

---

### Exemplo: Utilização do programa Forçar Previsão (R34610)

O programa Forçar Previsão (R34610) usa o relacionamento pai/filho em cada nível da hierarquia para calcular uma razão pai/filho. A proporção pai/filho é a porcentagem do valor ou quantidade para cada nível de item filho, com base no valor total ou quantidade do item pai.

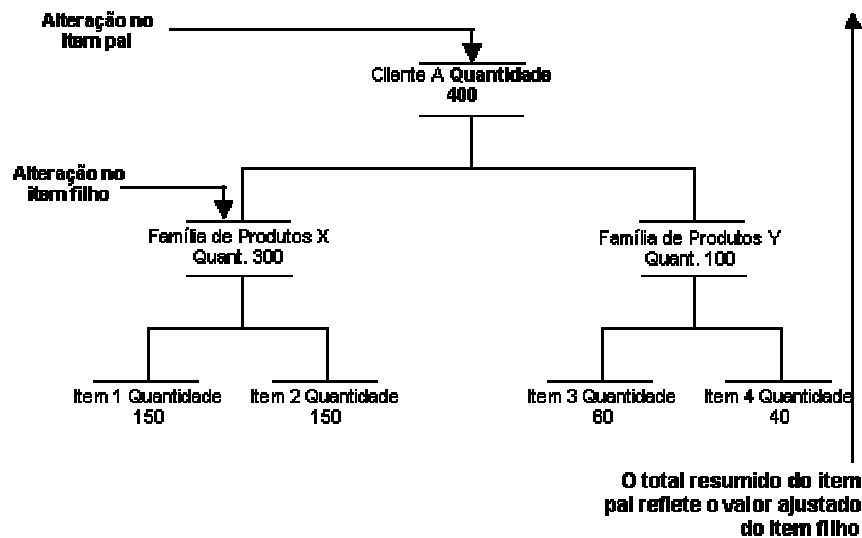
No exemplo a seguir, o valor original do pai é 200 e cada um dos seus dois filhos no nível seguinte têm um valor original de 100. O programa calcula a razão como 50% do pai. A razão pai/filho é calculada em cada nível da hierarquia.



Quando força as alterações acima na hierarquia, o programa resume novamente cada registro, de forma que o total resumido dos registros nos níveis acima reflete o valor ajustado.

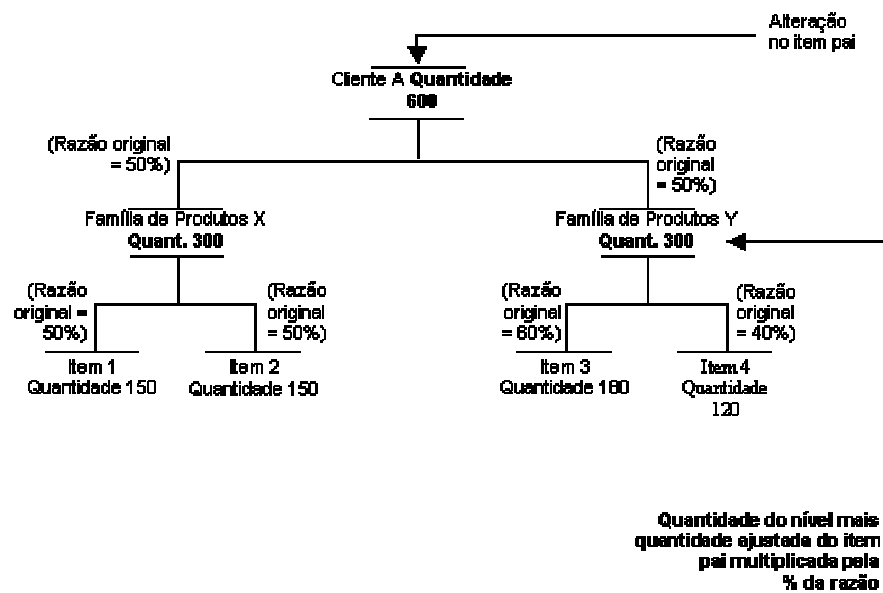
O sistema resume as alterações dos níveis inferiores até o nível do pai. Quando você altera a Família de Produtos X mudando a quantidade 100 para 300, a quantidade do item pai é alterada para 400.

### Alteração nos itens pai e filho



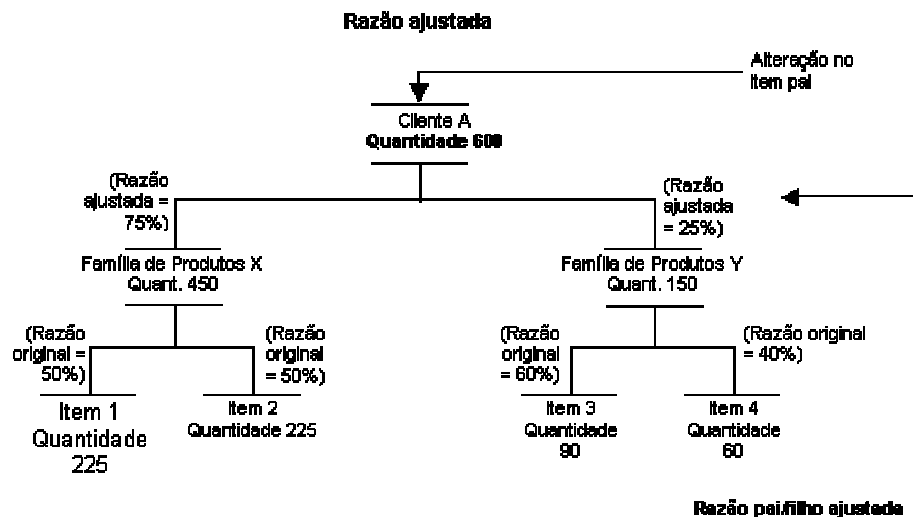
O programa Forçar Previsão também faz ajustes abaixo na hierarquia. A razão pai/filho pode ser baseada na proporção original ou em uma proporção ajustada.

### Razão original



Quando usa a razão pai/filho original, o sistema mantém esta razão quando a quantidade do item pai é alterada. O sistema usa a quantidade ajustada do item pai para calcular as alterações no nível inferior seguinte. Um aumento de 600 unidades para o Cliente A usando a razão original de 50% para cada filho resulta no cálculo de  $600 \times 0,5 = 300$  para cada filho.

O gráfico a seguir ilustra uma razão pai/filho ajustada de 75% para o item filho 1 e 25% para o item filho 2.



### Instruções Preliminares

- ☐ Verifique e revise a previsão resumida.
- ☐ Defina a opção de processamento que indica o tipo de previsão específico com o qual fazer as alterações.
- ☐ Defina a opção de processamento que indica a direção em que as alterações devem ser feitas (acima ou abaixo na hierarquia).

### Opções de Processamento: Forçar Previsão (R34610)

#### Processamento

Estas opções de processamento permitem especificar como o sistema deve processar as alterações manuais feitas na previsão resumida em questão. Estes processos incluem:

- Forçar as alterações na direção especificada da hierarquia
- Redefinir o indicador dos registros alterados
- Forçar as alterações somente nas quantidades ou nos valores
- Usar os valores originais ou ajustados da previsão
- Usar o código de resumo especificado
- Identificar que padrão de datas fiscais foi usado para criar a previsão resumida



---

## 1. Direção da Hierarquia

Em branco = Forçar alterações em ambas as direções

1 = Forçar alterações nos níveis acima

2 = Forçar alterações nos níveis abaixo

Use esta opção de processamento para especificar a direção em que as alterações feitas devem ser forçadas na previsão resumida. O sistema atualiza as alterações na tabela Previsão (F3460).

Em branco = O sistema força as alterações para os níveis superiores e inferiores na hierarquia e redefine automaticamente o indicador no registro para indicar a alteração.

1 = O sistema força as alterações para os níveis superiores e inferiores na hierarquia.

2 = O sistema força as alterações para os níveis inferiores na hierarquia.

Se você definir esta opção de processamento como 1 ou 2 e quiser que o sistema redefina o indicador nos registros alterados, defina a opção de processamento Indicador de Revisão como 1.

## 2. Indicador de Revisão

Em branco = Não redefinir o Indicador de Revisão

1 = Redefinir o Indicador de Revisão

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve redefinir o indicador de revisão para os registros alterados quando você define a opção de processamento Direção da Hierarquia como 1 ou 2.

Em branco = O sistema não redefine o indicador de revisão.

1 = O sistema redefine o indicador de revisão dos registros alterados.

## 3. Quantidades e Valores

Em branco = Forçar alterações em quantidades e valores

1 = Forçar alterações somente em quantidades

2 = Forçar alterações somente em valores

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve forçar as alterações feitas em quantidades, em valores ou em ambos.

Em branco O sistema força as alterações feitas tanto em quantidades como em valores

1 = O sistema força somente as alterações em quantidades

2 = O sistema força somente as alterações em valores

## 4. Cálculos de Razão Pai/Filho

---

---

Em branco = Usar os valores de previsão originais

1 = Usar os valores de previsão ajustados

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve calcular as proporções pai/filho usando os valores de previsão originais ou ajustados. A proporção pai/filho é a porcentagem do valor ou quantidade para cada nível de item filho, com base no valor total ou quantidade do item pai.

Em branco = O sistema usa os valores da previsão original

1 = O sistema usa os valores da previsão ajustada

#### 5. Código de Resumo (obrigatório)

Use esta opção de processamento para especificar o código de resumo para o qual forçar alterações. Esta opção de processamento é obrigatória e o sistema ignora qualquer código de resumo especificado na seleção de dados. Código de Resumo é um código definido pelo usuário (40/KV). Os códigos de resumo são definidos por meio do programa Constantes de Resumo (P4091) a partir do menu Configuração de Previsão (G3441).

Digite o código de resumo a ser usado ou escolha um na tela Seleção de Códigos Definidos pelo Usuário.

#### 6. Padrão de Data Fiscal

Use esta opção de processamento para especificar o padrão de data fiscal usado para criar esta previsão resumida. Esta opção de processamento é obrigatória se você definir a opção de processamento Direção de Hierarquia para forçar alterações para os níveis inferiores na hierarquia e se tiver criado as previsões resumida e detalhada usando diferentes padrões de data fiscal. Padrão de data fiscal é um código definido pelo usuário (H00/DP) que identifica o padrão de data para a previsão. O sistema recupera o padrão a partir da tabela Padrões de Data Fiscal (F0008). Digite o padrão de data fiscal a ser usado ou escolha um na tela Seleção de Códigos Definidos pelo Usuário. Se este campo for deixado em branco, o sistema forçará as alterações tanto para os níveis superiores como inferiores na hierarquia.

---

---

## Utilização de Previsões de Listas de Materiais

As listas de materiais para planejamento são grupos de itens no formato de lista de materiais que refletem como um item é vendido e não como ele é fabricado. As listas de materiais para planejamento permitem levar em consideração as diversas opções e características especiais que podem ser incluídas como componentes em um item final vendável.

---

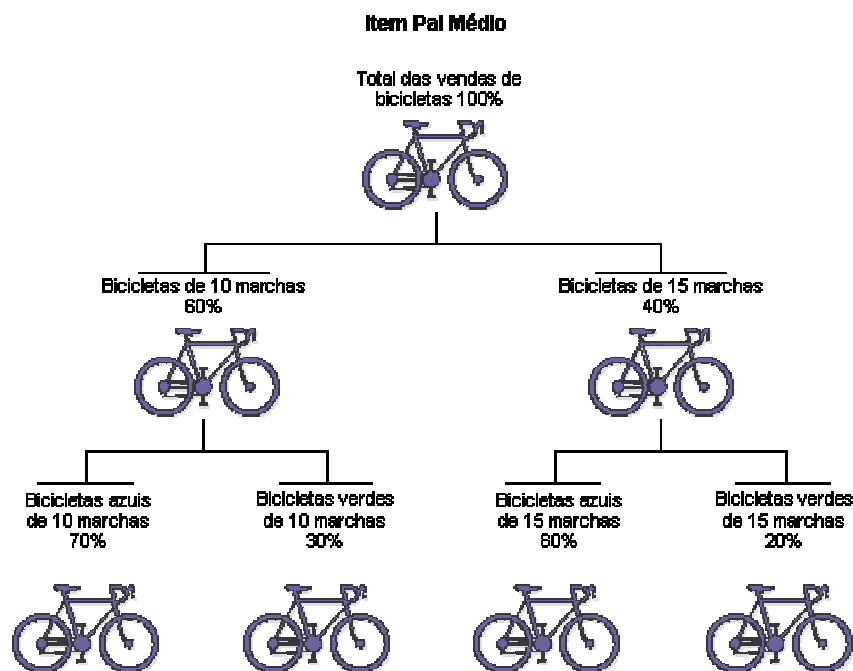
### Previsão de Listas de Materiais

Você pode usar uma lista de materiais para planejamento para configurar um item pai médio hipotético que não é manufaturado, mas que representa os componentes necessários para atender a demanda de todas as combinações de opções e recursos que você espera vender. Por exemplo, se seu histórico de vendas mostra que 60% de todas as bicicletas que você vende são de 10 marchas e 40% são de 15 marchas, sua lista de materiais para planejamento inclui uma bicicleta pai média que não é nem de 10 nem de 15 marchas, mas uma bicicleta híbrida que é 60% de 10 marchas e 40% de 15 marchas.

Use as listas de materiais para planejamento durante a programação principal ou o planejamento de materiais. Você pode gerar previsões usando essas listas para determinar a demanda de componentes nos sistemas Programação Principal da Produção (MPS), Planejamento de Requisitos de Materiais (MRP) e Planejamento de Requisitos de Distribuição (DRP).

#### Exemplo: Item Pai Médio

Seu histórico de vendas mostra que 60% das bicicletas que você vende são de 10 marchas e 40% são de 15 marchas. Das bicicletas de 10 marchas, 70% são azuis e 30% são verdes. Das bicicletas de 15 marchas, 80% são azuis e 20% são verdes. Use estas porcentagens para configurar o item pai médio.



A bicicleta pai média será:

- 60% de 10 marchas
- 40% de 15 marchas
  - 42% de 10 marchas azul (70% de 60%)
  - 18% de 10 marchas verde (30% de 60%)
  - 32% de 15 marchas azul (80% de 40%)
  - 8% de 15 marchas verde (20% de 40%)

Você planeja a fabricação ou compra dos componentes de acordo com essas porcentagens.

As previsões resumidas são mais exatas do que as detalhadas. Por exemplo, uma previsão do número total de bicicletas que serão vendidas em 1998 é mais exata do que uma previsão das bicicletas azuis de 10 marchas que serão vendidas em 1998.

A previsão é baseada no histórico de vendas totais de bicicletas. Esta é a previsão resumida. As porcentagens das opções geram uma previsão da produção (ou compra) de cada uma das opções. Esta é a previsão detalhada.

## Expansão da Previsão no Nível de item

Use a lista de materiais para planejamento para expandir uma previsão do número total de produtos até o nível da combinação específica de opções e recursos incluídos em cada item final vendável.

Quando define uma lista de materiais para planejamento, você designa cada nível da hierarquia do item acima do nível do item final como um pai médio com o código de

planejamento 4. Você designa os itens finais vendáveis como componentes dos pais fictícios com o código de planejamento 5.

Quando gera a previsão de lista de materiais, usa as opções de planejamento para designar um tipo de previsão a ser lido como entrada e outro a ser calculado para os componentes. Você também designa o tipo de previsão calculada como o segundo tipo a ser lido, de forma que ele possa ser expandido para cada nível inferior da hierarquia até que a previsão seja aplicada aos itens finais vendáveis.

### **Exemplo: Expansão da Previsão**

Você usa uma lista de materiais para planejamento para configurar um item pai médio que representa as vendas totais de bicicletas. Essa bicicleta pai média representa o nível superior da hierarquia do item e é configurada como a seguir:

- 60% de bicicletas de 10 marchas
- 40% de bicicletas de 15 marchas

Como tanto as opções de bicicletas de 10 como de 15 marchas são ainda divididas em bicicletas azuis e verdes, ambos os totais das bicicletas de 10 e 15 marchas são representados pelas bicicletas pai médias no segundo nível da hierarquia do item. Esses itens pai médios são configurados como a seguir:

- bicicletas de 10 marchas:
  - 70% azuis
  - 30% verdes
- bicicletas de 15 marchas:
  - 80% azuis
  - 20% verdes

O sistema permite que você processe vários itens pais como neste exemplo. O código 4 é usado para designar cada um dos produtos fictícios nos dois níveis superiores da hierarquia (o total de bicicletas no primeiro nível e os totais de bicicletas de 10 e 15 marchas no segundo nível) como itens pais. O código de planejamento 5 é usado para designar os itens finais (por exemplo, bicicletas azuis de 15 marchas) no nível inferior, como componentes dos itens pai fictícios.

Você pode criar códigos definidos pelo usuário, que não são fornecidos com o sistema, para os tipos de previsão adicionais que quiser incluir nas opções de processamento. Neste exemplo, você planeja usar dois tipos de previsão adicionais aos quais atribuiu os códigos 13 e 16. O tipo 16 nas opções de processamento indica o tipo de previsão a ser lido como entrada para o item pai de nível superior, e o tipo 13 é o tipo de previsão a ser criada para o cálculo da previsão dos componentes.

O sistema lê a previsão de vendas totais de bicicletas como determinado pelo tipo de previsão 16, e atribui uma porcentagem da previsão total a cada um dos itens no nível seguinte da hierarquia (vendas totais das bicicletas de 10 marchas e de 15 marchas).

Estas porcentagens são baseadas nas porcentagens planejadas dos recursos. Estas são as porcentagens dos produtos que incluem recursos específicos em relação ao total de produtos. Essas porcentagens são definidas na tela Entrada/Alteração de Listas (Entrada de Informações de Listas de Materiais). Neste exemplo, as porcentagens planejadas de recursos são 60% do recurso 10 marchas e 40% do recurso 15 marchas.

Em seguida, o sistema calcula uma previsão baseada no tipo de previsão 13, que é aplicada ao nível seguinte. Você também designou o tipo 13 como o segundo tipo de previsão a ser lido como entrada para que o sistema leia a previsão para o segundo nível, que então é aplicado aos itens finais vendáveis (bicicletas de 10 marchas azuis e verdes e bicicletas de 15 marchas azuis e verdes).

O sistema lê a previsão tipo 16 e calcula uma previsão do tipo 13 com um total de 20.000 bicicletas. Em seguida, o sistema lê esta previsão e a expande para os níveis inferiores da hierarquia, até o nível de item final, como a seguir:

- 60% do total de 20.000 bicicletas = 12.000 bicicletas de 10 marchas
- 40% do total de 20.000 bicicletas = 8.000 bicicletas de 15 marchas
  - 70% das 12.000 bicicletas de 10 marchas (42% do total de vendas) = 8.400 bicicletas azuis de 10 marchas
  - 30% das 12.000 bicicletas de 10 marchas (18% do total de vendas) = 3.600 bicicletas verdes de 10 marchas
  - 80% das 8.000 bicicletas de 15 marchas (32% do total de vendas) = 6.400 bicicletas azuis de 15 marchas
  - 20% das 8.000 bicicletas de 15 marchas (8% do total de vendas) = 1.600 bicicletas verdes de 15 marchas

#### Consulte também

- ❑ *Utilização de Programações Principais Multinível no manual Planejamento de Requisitos*

## Configuração de Listas de Materiais para Planejamento

---

Você precisa definir uma lista de materiais para planejamento antes de gerar uma previsão de lista de materiais. Use o sistema Gerenciamento de Dados de Produtos para configurar uma lista de materiais para planejamento. Em seguida, o sistema usa esta lista para gerar uma previsão para o item pai médio fictício. A previsão mostra o nível de componente expandido.

## Configuração de Informações do Cadastro de Itens

Antes de inserir os critérios que quer usar na lista de materiais para planejamento, você precisa configurar as informações do cadastro de itens em que o planejamento será baseado. O sistema armazena estas informações na tabela Cadastro de Itens (F4101).

A tabela Filiais de Itens (F4102) também armazena as informações sobre os itens. Depois que você inclui no cadastro de itens os registros dos números das peças adequadas, o sistema obtém as formações dos itens da tabela F4102.

### ► Configuração de informações do cadastro de itens

---

*No menu Cadastro/Transações de Estoque (G4111), selecione Cadastro de Itens.*

1. Na tela Acesso a Pesquisa do Cadastro de Itens, clique em Incluir.
2. Na tela Revisão do Cadastro de Itens, preencha os campos a seguir e clique em OK:

- Número do Item
- Descrição
- Tipo Armazen.
- Classe Contábil
- Mét. de Def. de Preço de Kit/Config.

Dependendo de como as opções de processamento forem definidas, outras telas podem ser abertas.

3. Na tela Acesso a Pesquisa do Cadastro de Itens, clique em Procurar.
4. Escolha um item e selecione a opção Códigos de Categoria no menu Linha.

PeopleSoft  
Códigos de Categoria

OK Cancelar Ferramentas

Nº do Item 220 Touring Bike, Red

Seção de Catal. Vendas	Bik	Bicycle Catal	Cód. de Condições de Envio	Blank-Shipp
Subseção	TRO	Touring Bike	Classe Mercadoria para Envio	Blank-Shipp
Cód. Cat. de Vendas 3		Blank - Sales	Cat. Contagem Ciclo	Blank-Cycle
Cód. Cat. de Vendas 4	888	Touring Bikes	Grupo de Dim. do Item	.
Cód. Cat. de Vendas 5	357	Finished Goo	Gr. 1 de Proces. Almoxnado	Blank
Transp. de Vendas Pref.			Gr. 2 de Proces. Almoxnado	Blank
			Gr. 3 de Proces. Almoxnado	Blank
Classe Mercad.		Blank - Comm	Código do Gr. de Itens	.
Sub-Classe Mercad.		Blank - Comm	Cód. Cat. 6	.
Cód. Bonif. Forn.		Blank - Suppl	Cód. Cat. 7	.
Fam. Plan. Principal	200	Bike	Cód. Cat. 8	.
Reg. Custo Adic.		Blank - Lande	Cód. Cat. 9	.
Transp. de Compras Pref.			Cód. Cat. 10	.

5. Na tela Códigos de Categoria, preencha o campo a seguir e clique em OK:

- Fam. Plan. Principal

Dependendo de como as opções de processamento forem definidas, outras telas podem ser abertas.

PeopleSoft

Informações Adicionais de Sistema

OK Cancelar Tela Ferramentas

Nº do Item 220 N° Curto do Item 60038 Touring Bike, Red

**Dados de Manufatura** Classe e Tipo Serviço/Garanta Estoque A. Granel Planejamento Avançado

Código Política Pedidos 1 Lot for Lot, As	Tam. do Proj.
Polít. de Valor do Pedido	Nº da Últ. Revisão
Cód. Planej. 1 Planned by MI	Nº do Projeto 200T
Regra Limite Planejamento C Customer De.	
Limite T. Plan. 15	Otda Leadtime Manufatura 10
Lim. T. Congel. 10	Nível Leadtime
Lim. T. Exibição Msg. 60	Leadtime de Manufatura
	Leadtime por Unid.
Otda - Custo Cont. 10	Leadtime Cumulativo
Código de Tipo Retirada 1 Manual/Issue	Fixo/Variável F Fixed Leadtime
Arredondar pHº Int. Do Not Roun	Status do Material
Retirada e Receb. Nenhuma Aq	
Horas Reabastecim.	
<input type="checkbox"/> Ingrediente Ativo	

6. Na tela Acesso a Pesquisa do Cadastro de Itens, escolha um item e selecione a opção Informações Adicionais do Sistema no menu Linha.
7. Na guia Dados de Manufatura, preencha o campo a seguir e clique em OK:
  - Cód. Planejam.

Dependendo de como as opções de processamento forem definidas, outras telas podem ser abertas.
8. Se a tela Revisão de Filiais de Itens for exibida, clique em Cancelar para voltar à tela Acesso a Pesquisa do Cadastro de Itens.



## Descrição de Campos de Configuração de Informações do Cadastro de Itens

Descrição	Glossário
<b>Número do Item</b>	A identificação de um item.
<b>Descrição</b>	Informação resumida sobre um item, como uma observação ou explicação.
<b>Tipo Armazen.</b>	<p>Um código definido pelo usuário (41/I) que indica como um item é estocado, por exemplo, como mercadoria acabada ou matéria-prima. Os tipos de armazenamento citados a seguir são fixos e não devem ser alterados:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>0 Item fictício</li> <li>B Estoque a granel</li> <li>C Item configurado</li> <li>E Manutenção corretiva/emergência</li> <li>F Especial</li> <li>K Item pai de kit</li> <li>N Não estocável</li> </ul> <p>O primeiro caractere da Descrição 2 na tabela de códigos definidos pelo usuário indica se o item é comprado (C) ou manufaturado (M).</p>
<b>Classe Contábil</b>	Um código definido pelo usuário (41/9) que controla quais contas da contabilidade geral recebem o valor monetário das transações de estoque para este item.
<b>Fam. Plan. Principal</b>	<p>Um código definido pelo usuário (41/P4) que representa o tipo ou classificação de propriedade de um item, como tipo de mercadoria ou família de planejamento.</p> <p>O sistema usa este código para classificar e processar itens semelhantes.</p> <p>Este campo é uma das seis categorias de classificação disponíveis para propósitos de compra.</p>
<b>Cód. Planejam.</b>	<p>Um código que indica como os sistemas Programação Principal da Produção (MPS), Planejamento de Requisitos de Material (MRP) ou Planejamento de Requisitos de Distribuição (DRP) processam este item. Os códigos válidos são:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>0 Não Planejado pelo MPS, MRP ou DRP</li> <li>1 Planejado pelo MPS ou DRP</li> <li>2 Planejado pelo MRP</li> <li>3 Planejado pelo MRP com previsão independente adicional</li> <li>4 Planejado pelo MPS, item pai na Lista de Planejamento</li> <li>5 Planejado pelo MPS, componente na Lista de Planejamento</li> </ul> <p>Estes códigos são códigos fixos e não podem ser alterados.</p>

## Entrada de Listas de Materiais para Planejamento

Insira uma lista de materiais para planejamento no sistema Gerenciamento de Dados de Produtos quando quiser alterar as porcentagens que servem como base para o item pai hipotético. Isto permite levar em conta qualquer variação de planejamento que você pode querer usar como base para suas previsões.

### ► Entrada de listas de materiais para planejamento

No menu PDM Diário - Discreta (G3011), selecione a opção *Entrada/Alteração de Listas*.

1. Na tela Acesso a Listas de Materiais, preencha os campos a seguir e clique em Procurar:
  - N° do Item
  - Filial/Fábrica
2. Realce o item e clique em Selecionar.

PeopleSoft  
Entrada de Informações de Lista de Materiais

OK Procurar Excluir Cancelar Tela Linha Relatório Ferramentas

Filial/Fábrica M30

Item Pai 200 Touring Bike, Red

Data de Corte \* N° Seq. Oper. \*

N° Projeto 200T Nivel Rev. Item Passar p/Linha \*

Registros 1 - 10										Customizar Grade		
	N° do Item	Descrição	Quant.	UM	Indicador Migr. Ativo	F V	Cód. Ret.	Tipo Armaz.	Tip Ln	N° da Linha	Seq. Oper.	Início da V
<input checked="" type="checkbox"/>	2001	Cro-Moly Frame, Red	1	EA		V	U	M	S	10,00	10,00	04/0
<input type="checkbox"/>	2006	Touring Fork	1	EA		V	U	P	S	20,00	20,00	
<input type="checkbox"/>	2007	Bottom Bracket	1	EA		V	U	P	S	30,00	30,00	
<input type="checkbox"/>	2008	Head Set	1	EA		V	U	P	S	40,00	40,00	
<input type="checkbox"/>	2009	Crank	2	EA		V	U	P	S	50,00	50,00	
<input type="checkbox"/>	2010	Chain Rings	1	EA		V	U	P	S	60,00	60,00	
<input type="checkbox"/>	2011	Chain, Std	1	EA		V	U	P	S	70,00	60,00	
<input type="checkbox"/>	2013	Shift Kit	1	EA		V	U	P	S	80,00	30,00	
<input type="checkbox"/>	2014	Brake Kit	1	EA		V	U	P	S	90,00	40,00	
<input type="checkbox"/>	2015	Wheel Set, Front	1	EA		V	U	P	S	100,00	60,00	

3. Na tela Entrada de Informações de Lista de Materiais, preencha os campos a seguir e clique em OK:
  - N° do Item
  - Quant.
  - % Plan. Recurso
4. Verifique o valor predeterminado no campo a seguir:
  - Cód. Ret.

- Para voltar à tela Acesso a Listas de Materiais, clique em Cancelar.
- Selecione um registro.
- Selecione a opção Consulta a Listas de Materiais no menu Linha.
- Na tela Consulta a Lista de Materiais – Nível Único, selecione a opção Multinível no menu Exibir para ver a lista de materiais de vários níveis.

- Clique em Fechar quando terminar de verificar a lista de materiais.

## Descrição de Campos de Entrada de Listas de Materiais

### Descrição

#### % Plan. Recurso

### Glossário

A porcentagem de demanda para um recurso específico com base na produção projetada. Por exemplo, uma companhia pode produzir 65% de seu lubrificante com viscosidade alta e 35% com viscosidade baixa com base na demanda do cliente.

O sistema Planejamento de Material usa essa porcentagem para planejar precisamente para subprodutos e co-produtos de um processo. Digite as porcentagens como números inteiros, por exemplo, 5% como 5,0. O valor predeterminado é 0%.

---

**Cód. Ret.** Um código que indica como o sistema retira cada componente da lista de materiais do estoque. No Gerenciamento da Produção, ele indica como o sistema retira uma peça para uma ordem de serviço. Os valores válidos são:

- I Retirada manual
- F Estoque da Fábrica (não há retirada)
- B Backflush (quando a peça é relatada como concluída)
- P Preflush (quando a lista de peças é gerada)
- U Superbackflush (na operação de ponto de pagamento)
- S Item de subcontrato (enviado ao fornecedor)
- Em Branco Item final pronto para envio.

Você pode retirar um componente do estoque de maneiras diferentes dentro de uma filial/fábrica específica utilizando códigos diferentes na lista de materiais e na lista de peças da ordem de serviço. O código da lista de materiais substitui o valor da filial/fábrica.

---

### Opções de Processamento: Revisão de Listas de Materiais (P3002)

#### Guia Valor Predeterminado

Estas opções de processamento controlam os valores predeterminados da filial pai, tipo de lista de materiais e data atual. O sistema usa os valores predeterminados quando processa uma lista de materiais. Você pode também classificar as informações por número de linha de componente ou por número de sequência de operação.

---

#### 1. Filial do Componente

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve utilizar a filial do item pai como valor predeterminado nos registros da lista de materiais quando você faz uma cópia da lista para incluir uma nova lista. Os valores válidos são:

Em branco O sistema usa a filial do componente quando você copia a lista de materiais.

- 1 O sistema usa a filial do item pai quando você copia a lista de materiais.

#### 2. Tipo de Lista de Materiais

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de lista de materiais a ser usado pelo sistema como valor predeterminado nos campos Tipo de Lista. Tipo de lista de materiais é um código definido pelo usuário (40/TB) que designa o tipo de lista de materiais. Digite o tipo de lista a ser usado ou escolha um na tela Seleção de Códigos Definidos pelo Usuário. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o sistema usará o tipo M.

---

### 3. Data de Corte

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve utilizar a data atual como valor predeterminado no campo Data de Corte da área de cabeçalho da tela Acesso a Listas de Materiais. Digite a data a ser usada ou escolha uma no Calendário. Os valores adicionais válidos são:

Em branco O valor predeterminado será "\*", o que permite ao sistema selecionar todas as datas.

- 1 O sistema usa a data atual como valor predeterminado.

### 4. Seqüência de Exibição

Utilize esta opção de processamento para especificar como se o sistema deve classificar as informações na tela Entrada de Informações de Lista de Materiais. Você pode escolher entre organizar os dados por número de linha de componente ou por número de seqüência de operação.

O número de linha de componente indica a seqüência dos componentes em uma lista de materiais. O número de seqüência de operação indica a seqüência das etapas de fabricação ou montagem na produção de um item. Os valores válidos são:

Em branco O sistema classifica por número de linha de componente.

- 1 O sistema classifica por número de linha de componente.
- 2 O sistema classifica por número de seqüência de operação.

---

## Exibição

Estas opções de processamento controlam se o sistema exibe ou não os campos Tipo de Lista e Quantidade do Lote. O campo Tipo de Lista é exibido na área de cabeçalho das telas Acesso a Listas de Materiais e Entrada de Informações de Lista de Materiais. O campo Quantidade do Lote é exibido somente na área de cabeçalho da tela Entrada de Informações de Lista de Materiais. Se você deixar estas opções de processamento em branco, o sistema não exibirá esses campos.

---

### 1. Tipo de Lista

Use esta opção de processamento para ativar o campo Tipo de Lista na área de cabeçalho das telas Acesso a Listas de Materiais e Entrada de Informações de Lista de Materiais. Tipo de lista de materiais é um código definido pelo usuário (40/TB). Os valores válidos são:

Em branco O sistema não exibe o campo Tipo de Lista.

- 1 O sistema exibe o campo Tipo de Lista.
-

---

## 2. Quantidade do Lote

Utilize esta opção de processamento para especificar se o sistema deve ativar o campo Quantidade do Lote na área de cabeçalho da tela Entrada de Informações de Lista de Materiais. A quantidade do lote é a quantidade de unidades concluídas que se espera produzir com uma lista de materiais específica. Os valores válidos são:

Em branco O sistema não exibe o campo Quantidade do Lote.

1 O sistema exibe o campo Quantidade do Lote.

---

## Versão

Estas opções de processamento controlam que versões dos seguintes programas o sistema deve usar quando processa uma lista de materiais.

---

### 1. Impressão de Lista de Materiais de Nível Único (R30460)

Use esta opção de processamento para especificar a versão do programa Impressão de Lista de Materiais de Nível Único que o sistema deve utilizar. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o sistema utilizará a versão ZJDE0001.

As versões controlam como o programa Lista de Materiais de Nível Único exibe as informações. Portanto, pode ser necessário definir a opção de processamento com uma determinada versão que atenda suas necessidades.

### 2. Impressão de Lista de Materiais de Vários Níveis (R30460)

Use esta opção de processamento para especificar a versão do programa Impressão de Lista de Materiais Multinível que o sistema deve utilizar. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o sistema utilizará a versão ZJDE0001.

As versões controlam como o programa Lista de Materiais Multinível exibe as informações. Portanto, pode ser necessário definir a opção de processamento com uma determinada versão que atenda suas necessidades.

### 3. Bancada de Trabalho de ECOs (P30225)

Use esta opção de processamento para especificar a versão que o sistema deve usar quando você selecionar a opção do menu Linha para acessar a tela Bancada de ECOs. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o

---

---

sistema utilizará a versão ZJDE0001.

A versão determina como o programa Bancada de ECOs exibe as informações. Portanto, pode ser necessário definir a opção de processamento com uma versão específica que atenda suas necessidades.

#### 4. Manutenção de Componentes (P3015)

Use esta opção de processamento para especificar a versão que o sistema deve usar quando você selecionar a opção do menu Linha para acessar a tela Manutenção de Componentes. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o sistema utilizará a versão ZJDE0001.

A versão determina como o programa Manutenção de Componentes exibe as informações.

Portanto, pode ser necessário definir a opção de processamento com uma versão específica que atenda suas necessidades.

#### 5. Cabeçalho de ECO [P30BREV]

Use esta opção de processamento para especificar a versão que o sistema deve usar quando você selecionar a opção do menu Linha para acessar a tela Cabeçalho de ECO. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o sistema utilizará a versão ZJDE0001.

A versão determina como o programa Cabeçalho de ECO exibe as informações.

Portanto, pode ser necessário definir a opção de processamento com uma versão específica que atenda suas necessidades.

#### 6. Local de Uso de Lista de Materiais (P30201)

Use esta opção de processamento para especificar a versão do programa Local de Uso da Lista de Materiais que o sistema deve utilizar. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o sistema utilizará a versão ZJDE0001.

A versão define como o programa Local de Uso da Lista de Materiais exibe as informações. Portanto, pode ser necessário definir a opção de processamento com uma versão específica que atenda suas necessidades.

#### 7. Cadastro de Itens (P4101)

Use esta opção de processamento para especificar a versão que o sistema

---

---

deve usar quando você selecionar a opção do menu Linha para acessar a tela Cadastro de Itens. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o sistema utilizará a versão ZJDE0001.

A versão define como o programa Cadastro de Itens exibe as informações. Portanto, pode ser necessário definir a opção de processamento com uma versão específica que atenda suas necessidades.

#### 8. Consulta a Co-produtos/Subprodutos (P30211)

Use esta opção de processamento para especificar a versão que o sistema deve usar quando você selecionar a opção do menu Linha para acessar a tela Consulta a Co-/Subprodutos. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o sistema utilizará a versão ZJDE0001.

A versão define como o programa Consulta a Co-/Subprodutos exibe as informações. Portanto, pode ser necessário definir a opção de processamento com uma versão específica que atenda suas necessidades.

#### 9. Consulta a Lista de Materiais (P30200)

Use esta opção de processamento para especificar a versão que o sistema deve usar quando você selecionar a opção do menu Linha para acessar a tela Consulta a Listas de Materiais. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o sistema utilizará a versão ZJDE0001.

A versão define como o programa Consulta a Lista de Materiais exibe as informações. Portanto, pode ser necessário definir a opção de processamento com uma versão específica que atenda suas necessidades.

---

### Validação

Esta opção de processamento determina se o sistema deve ou não verificar se um registro de filial de item existe na tabela Filiais de Itens (F4102).

---

#### 1. Validação de Filial do Item

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve verificar o registro existente da filial do item de um componente na tabela Filial do Item (F4102).

Os valores válidos são:

Em branco O sistema não verifica se a filial do item é válida.

---



- 
- 1 O sistema verifica se há um registro de filial do item válido.
- 

### **Interoperabilidade**

Estas opções de processamento controlam o tipo de transação que o sistema usa para o processo de exportação, a versão do relatório Subsistema UBE de Saída Genérica de Interoperabilidade (R00460) e indicam se você quer que o sistema grave a imagem anterior ou posterior das transações alteradas.

---

#### **1. Tipo de Transação**

Use esta opção de processamento para especificar o tipo de transação que o sistema deve usar para o processamento de exportação. Tipo de Transação é um código definido pelo usuário (00/TT) que identifica o tipo de transação da ordem de serviço. Digite o tipo de documento a ser usado como valor predeterminado ou escolha um na tela Seleção de Códigos Definidos pelo Usuário. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o sistema não usará o processamento de exportação.

#### **2. Gravação de Imagem de Transação de Alteração**

Use esta opção de processamento para especificar se o sistema deve gravar a imagem anterior ou a imagem posterior das transações de alteração. As imagens são gravadas na tabela Revisão de Transações de Lista de Materiais (F3002z1) a partir da tabela Cadastro de Listas de Materiais (F3002). Os valores válidos são:

Em branco O sistema armazena a imagem posterior.

- 1 O sistema armazena a imagem anterior.

#### **3. Interoperabilidade de Saída (R00460)**

Use esta opção de processamento para especificar a versão do programa Subsistema de Saída de Interoperabilidade que o sistema deve utilizar. Se você deixar esta opção de processamento em branco, o sistema utilizará a versão ZJDE0001.

A versão define como o programa Subsistema de Saída de Interoperabilidade exibe as informações. Portanto, pode ser necessário definir a opção de processamento com uma versão específica que atenda suas necessidades.

---

## **Geração de Previsões de Listas de Materiais**

---

Depois de configurar uma lista de materiais para planejamento, você pode gerar uma previsão de lista de materiais para ajudá-lo a planejar as configurações dos produtos finais.

O programa Planejamento dos Requisitos de MRP/MPS (R3482) lê na previsão detalhada os itens da lista de materiais para planejamento do item pai selecionado e a expande para criar uma previsão dos componentes do item pai para os mesmos períodos.

#### Instruções Preliminares

- ☐ Entrada de listas de materiais para planejamento
- ☐ Execute manualmente o programa Revisão de Previsões (P3460) para incluir a previsão do item pai.

### Opções de Processamento: Planejamento de Requisitos de MRP/MPS (R3482)

---

#### Horizonte

1. Data Inicial da Geração
2. Períodos Vencidos
  - 0 (valor predeterminado)
  - 1
  - 2

#### 3. Períodos de Horizonte de Planejamento

Número de dias de planejamento

Número de semanas de planejamento

Número de meses de planejamento

#### Parâmetros

1. Modo de Geração
  - 1 = alteração líquida
  - 2 = regeneração bruta
2. Tipo de Geração
  - 1 = MPS/DRP de nível único
  - 2 = Lista de planejamento
  - 3 = MPS multinível
  - 4 = MRP com ou sem MPS
  - 5 = MRP com MPS congelada
3. Tipo de UDC
4. Versão de Regras de Inclusão de Suprimento/Demanda

#### Dados Existentes

1. Inclusão de Datas de Validade de Lote

Em branco = Não incluir

1 = Incluir

2. Redução de Estoque de Segurança

Em branco = não reduzir

1 = reduzir

3. Quantidades de Roteiro de Recebimento
-

---

Quantidade em Trânsito

Em branco = não incluir no estoque existente

1 = Incluir no estoque existente

Quantidade em Inspeção

Em branco = não incluir no estoque existente

1 = Incluir no estoque existente

Quantidade Definida pelo Usuário 1

Em branco = não incluir no estoque existente

1 = Incluir no estoque existente

Quantidade Definida pelo Usuário 2

Em branco = não incluir no estoque existente

1 = Incluir no estoque existente

4. Códigos de Suspensão de Lote (até 5)

Em branco = Não incluir lotes suspensos no cálculo do estoque existente

\* = Incluir todos os lotes suspensos no cálculo do estoque existente

5. Incluir as Taxas Vencidas como suprimento

Em branco = Não incluir

1 = Incluir

Previsão

1. Tipo de Previsão Usado (até 5 )

2. Tipo de Previsão para Lista de Mateirais para Planejamento/Consumo da Previsão por Cliente

3. Lógica de Consumo da Previsão

Em branco = Não usar o consumo da previsão

1 = Usar o consumo da previsão

4. Relacionamento de Referências de Cliente predeterminadas para o Consumo da Previsão por Cliente

1 = Referência de Envio (valor predeterminado)

2 = Referência de Vendas

Tipos de Documento

1. Pedidos de Compras

2. Ordens de Serviço

3. Programações de Taxa

Leadtimes

1. Leadtime de Segurança de Item Comprado

2. Leadtime de Segurança de Item Manufaturado

3. Dias de Prazo Extra de Expedição

4. Dias de Prazo Extra de Adiamento

---

---

## Desempenho

### 1. Limpeza das tabelas F3411/F3412/F3413

Em branco = não limpar as tabelas

1 = limpar as tabelas

### 2. A entrada das tabelas Filial/Fábrica Local de Planejamento será eliminada

Em branco = Todas as tabelas serão limpas

### 3. Iniciar Código de Impressão de MPS/MRP

### 3. Mensagens e Série Cronológica para Itens Fictícios

Em branco = não gerar

1 = gerar

Em branco = Não inicializar a tabela Filial do Item

1 = Inicializar a tabela Filial do Item

### 4. Mensagens e Séries Cronológicas para itens fictícios

Em branco = Não gerar

1 = Gerar

### 6. Status de Pedido Planejado Fixo final

Em branco = Todas as mensagens são expandidas

### 6. Extensão de Ajustes com Base em Taxa

Em branco = Não estender

1 = Estender

### 7. Status de Taxa Fechada

### 8. Definição de Chave para a tabela F3411

### 8. Definição de Chave para a tabela F3412

### 10. Omissão de Série Cronológica

Em branco = Gerar a Série Cronológica

1 = Não gerar a Série Cronológica

Modos Manuf.

### 1. Planejamento de Processos

Em branco = Manufatura discreta

1 = Manufatura de processo

### 2. Planejamento de Processos

Em branco = Não incluir

1 = Incluir

### 3. Configuração da Tabela de Componentes

Em branco = Não processar a tabela de componentes configurados

1 = Processar a tabela de componentes do configurador

Paralelo

### 1. Número de Jobs do Subsistema

0 = valor predeterminado

### 2. Pré-processamento

---

---

Em branco = Não executar o pré-processamento  
1= Executar o pré-processamento

---

### **Informações Básicas sobre as Opções de Processamento do programa Planejamento de Requisitos de MRP/MPS (R3482)**

<b>Tipos de Documento Utilizados no Planejamento</b>	Quando você escolhe o tipo de previsão a ser usado com uma lista de materiais para planejamento, precisa também inserir o código de tipo de previsão para definir esta previsão como a previsão a ser lida. Esta ação permite ao sistema ler a previsão e expandi-la até o nível de componente. Você pode especificar até 5 tipos de previsão a serem lidas numa sequência específica.
--	--

---

## Utilização da Interoperabilidade do Gerenciamento de Previsões

Os sistemas externos enviam informações às tabelas de interface, através de programas externos ou de arquivos simples e do programa Conversão de Arquivos Simples de Entrada (R47002C). A parte que envia as informações é responsável pelo uso do formato adequado e de outros requisitos necessários às tabelas de interface.

Você executa um processamento de transações (um programa em lote) que valida os dados, atualiza os dados válidos para as tabelas de aplicativos da J.D. Edwards e envia ao Centro de Trabalho (P012501) mensagens de ação sobre qualquer dado inválido.

Você usa uma função de consulta para verificar interativamente se os dados estão corretos e, em seguida, executa novamente o processamento das transações. Se for necessário, você deve repetir este processo.

Você define uma opção de processamento para especificar o tipo de transação da transação de saída. Usando a função principal de negócios (MBF) para o tipo de transação, o sistema cria uma cópia da transação e a armazena na tabela de interface onde os sistemas externos podem acessá-la.

Use a função de limpeza de tabelas para remover os dados obsoletos e desnecessários das tabelas de interface. O sistema é mais eficiente quando estas tabelas são mantidas com o mínimo de dados possível.

---

## Programas de Interoperabilidade para o Gerenciamento de Previsões

Os programas de interoperabilidade fornecidos para o sistema Gerenciamento de Previsões são os seguintes:

- Conversão de Arquivos Simples de Entrada (R47002C)
- Revisão de Transações de Previsão (P3460Z1)
- Processador de Transações de Previsão de Entrada (R3460Z1I)
- Remoção de Transações de Previsão (R3460Z1P)

---

## Conversão de Arquivos Simples em Tabelas de Interface

Os sistemas externos podem utilizar uma variedade de métodos para enviar dados para as tabelas de interface de interoperabilidade. Um método é inserir os dados em um arquivo simples. Se você usar este método, o sistema converterá o arquivo simples em uma tabela de interface.

Você pode definir uma opção de processamento para iniciar o processamento de transações quando a conversão for concluída com êxito.

### Instruções Preliminares

- ❑ Certifique-se de que o arquivo simples é um arquivo de texto em formato ASCII delimitado por vírgulas que está armazenado no disco rígido do seu computador.
- ❑ Certifique-se de que os dados estão no formato especificado. Consulte *Converting Data from Flat Files into EDI Interface Tables* no manual *Data Interface for Electronic Data Interchange* para obter informações sobre os requisitos de formatação.

## Configuração de Referência Cruzada de Arquivos Simples

Para que o arquivo simples possa ser convertido, é necessário fornecer uma referência cruzada entre os campos do arquivo e os campos da tabela de interface. Quando ocorrer a troca de dados entre este sistema e um sistema externo, use as informações de referência cruzada do arquivo simples nas seguintes condições:

- Para transações de entrada, cujos dados o sistema externo não pode gravar nas tabelas de interface no formato exigido por este sistema. Neste caso, o sistema externo pode gravar dados em um arquivos simples específico para cada transação e tipo de registro.
- Para transações de saída, cujos dados este sistema não pode gravar nas tabelas de interface no formato exigido pelo sistema externo. Neste caso, este sistema pode gravar dados em um arquivos simples específico para cada transação e tipo de registro.

### Consulte também

- ❑ *Converting Data from Flat Files into EDI Interface Tables* no manual *Data Interface for Electronic Data Interchange* para obter informações sobre este processo. O processo de configuração de referências cruzadas de arquivos simples para Interoperabilidade é idêntico ao das tabelas de interface EDI.

### Instruções Preliminares

- ❑ Nos drivers adequados do seu computador ou rede, configure as pastas para os arquivos simples.

### ► Configuração de referências cruzadas de arquivos simples

---

Use uma destas instruções de navegação:

No menu *Interoperabilidade da Previsão (G36301)*, selecione a opção *Referência Cruzada de Arquivos Simples*.

No menu *Interoperabilidade de Vendas (G42A313)*, selecione *Referência Cruzada de Arquivo Simples*.

No menu *Interoperabilidade do Estoque (G41313)*, selecione *Referências Cruzadas de Arquivo Simples*.

No menu *Interoperabilidade de Dados de Produtos (G30311)*, selecione *Referências Cruzadas de Arquivo Simples*.

No menu *Interoperabilidade de Compras (G41A313)*, selecione *Referência Cruzada de Arquivo Simples*.

No menu *Interoperabilidade do Gerenciamento de Chão-de-Fábrica (G31311)*, selecione a opção *Referência Cruzada de Arquivo Simples*.

1. Na tela Acesso a Referências Cruzadas de Arquivos Simples, clique em Incluir.
2. Na tela Referência Cruzada de Arquivo Simples, para especificar o tipo de transação, por exemplo um recebimento, preencha campo a seguir:
  - Transação
3. Dependendo do tipo de transação, de Entrada (1) ou de Saída (2), preencha o campo a seguir:
  - Ind. de Direção
4. Para indicar a origem das informações, preencha o campo a seguir:
  - Tipo Reg.
5. Insira o nome do arquivo específico no campo a seguir:
  - Nome Tab.

O nome do arquivo se refere à tabela do aplicativo da qual o sistema troca informações, como definido pelo tipo de registro.
6. Clique em OK.

## **Execução do Programa de Conversão**

*Use uma destas instruções de navegação:*

*No menu Interoperabilidade da Previsão (G36301), selecione a opção Conversão de Arquivos Simples de Entrada.*

*No menu Interoperabilidade de Estoque (G41313), selecione Conversão de Arquivo Simples de Entrada.*

*No menu Interoperabilidade de Dados de Produtos (G30311), selecione a opção Conversão de Arquivo Simples de Entrada adequada.*

*No menu Interoperabilidade de Compras (G43A313), selecione Conversão de Arquivos Simples de Entrada.*

*No menu Interoperabilidade do Gerenciamento de Chão-de-fábrica (G31311), escolha a Conversão de Arquivo Simples de Entrada XX adequado, onde XX é o processo que a conversão executa, como Conversão de Arquivo Simples de Conclusão - Entrada .*

Use o programa Conversão de Arquivo Simples de Entrada (R47002C) para importar arquivos simples para as tabelas de interface da J.D. Edwards. Você pode criar uma versão separada do programa Conversão de Arquivo Simples de Entrada para cada tabela de interface. Este programa reconhece tanto o arquivo simples que ele deve ler e os tipos de registro (UDCs 00/RD) dentro do arquivo simples. Cada arquivo simples contém registros com comprimentos diferentes, com base no registro da tabela de interface a que eles correspondem. O programa Conversão de Arquivo Simples de Entrada usa a tabela Referência Cruzada de Arquivo Simples (F47002) para converter o arquivo simples nas tabelas de interface. A tabela F47002 indica ao programa de conversão qual arquivo simples ler, com base no tipo de transação que você está recebendo.



O programa de conversão lê cada registro no arquivo simples e mapeia os dados do registro para cada campo das tabelas de interface, com base nos qualificadores de texto e delimitadores de campo especificados no arquivo simples.

O programa de conversão insere os dados do campo em um registro completo na tabela de interface. Se o programa de conversão encontra um erro durante a conversão de dados, ele retém os dados incorretos e continua processando a conversão. Se os dados forem convertidos com sucesso, o sistema automaticamente inicia o processamento da transação para a tabela de interface, contanto que você tenha definido as opções de processamento para que isso seja feito.

#### **Consulte também**

- ❑ *Recebimento de Transações de Sistema Externos* no manual *Gerenciamento de Estoque* para informações sobre os programas de processamento de transações

### **Opções de Processamento: Conversão de Arquivo Simples de Entrada (R47002C)**

---

#### Transação

1. Digite a transação a processar.

#### Separadores

1. Digite o campo a delimitar.
2. Digite o qualificador do texto.

#### Processo

1. Digite o processador de entrada a ser executado após a conclusão com sucesso da conversão.
  2. Digite a versão para o processador de entrada. Se for deixado em branco, XJDE0001 será utilizado.
- 

## **Recebimento de Transações de Sistemas Externos**

---

Quando um sistema externo envia transações de entrada, o sistema da J.D. Edwards armazena os dados nas tabelas de interface. Estas tabelas contém transações não editadas. A próxima etapa é a execução do processo de transação apropriado para editar as transações e atualizar as tabelas de aplicativos. Por exemplo, se você receber transações na tabela de interface Transações de Previsão Não Editadas (F3460Z1), execute o Processador de Previsões de Entrada (R3460Z1I) para atualizar a tabela Previsão (F3460).

Para que os dados de um sistema externo sejam recebidos nas tabelas de interface, eles devem estar de acordo com os requisitos mínimos de campo especificados para a tabela de interface.

Durante o processo de transações o sistema:

- Valida os dados na tabela de interface (por exemplo, F3460Z1) para assegurar que os dados estejam corretos e de acordo com o formato definido para o sistema Gerenciamento de Previsões.
- Atualiza a tabela de aplicativo associada (por exemplo, F3460) com os dados validados
- Produz um relatório que lista as transações inválidas e, para cada transação, envia uma mensagem de ação ao Centro de Trabalho (P012501).
- Marca nas tabelas de interface as transações que foram atualizadas com êxito nas tabelas do aplicativo

Se o relatório indicar erros, você pode selecionar a opção Centro de Trabalho do Empregado no menu Gerenciamento de Workflow (G02) para verificar as mensagens no centro de mensagens. Você pode usar a função de consulta associada para verificar e revisar as transações, e executar novamente o processamento de transações.

---

**Observação**

Quando o programa Conversão de Arquivos Simples de Entrada (R47002C) é concluído com sucesso, o sistema automaticamente inicia o processamento de transações, se você tiver especificado as opções de processamento apropriadas.

---

Você só precisa executar as tarefas apropriadas para a situação.

## **Verificação e Revisão de Transações de Entrada**

A execução do processamento de transações, Revisão de Transações de Previsão (P3460Z1), normalmente identifica uma ou mais transações de entrada que contêm transações inválidas. Por exemplo, uma previsão pode ter uma regra de inclusão inválida. Neste caso, o programa não pode incluir esta previsão na tabela Previsão (F3460). Em vez disso, o programa envia uma mensagem de erro ao Centro de Trabalho (P012501), indicando que o número da transação está errado.

Use a opção de pesquisa do menu para verificar e revisar as transações, e para incluir, alterar ou excluir as transações que contêm erros. Depois disso, execute novamente o processamento de transações. Continue a fazer as correções e repetir a execução do processamento até que o programa seja concluído sem erros.

---

**► Verificação e revisão de transações de entrada.**

---

*No menu Interoperabilidade da Previsão (G36301), selecione a opção Revisão de Transações de Previsão.*

1. Na tela Acesso a Lotes de Previsão, para limitar a pesquisa a transações específicas, preencha os campos a seguir e clique em Procurar:
  - Id. Us.
  - N° do Lote
  - N° da Transação

2. Na tela Acesso a Transações (Todas), selecione a transação a ser verificada e revisada e clique em Selecionar.
3. Na tela Revisão de Transações de Previsão, verifique e revise como necessário e, a seguir, clique em OK.

Após corrigir os erros identificados pelo Processamento de Previsões de Entrada (R3460Z1I), execute o processamento de transações novamente. Se forem identificados outros erros, corrija-os e execute novamente o processamento das transações.

### Descrição de Campos para Verificação e Revisão de Transações de Entrada

Descrição	Glossário
<b>Id. Us.</b>	A origem da transação. Pode ser um ID de usuário, uma estação de trabalho, o endereço de um sistema externo, um nó em uma rede, etc. Este campo facilita a identificação tanto da transação como do seu ponto de origem.
<b>Nº do Lote</b>	O número atribuído pelo transmissor para o batch. Durante o processamento batch, o sistema atribui um novo número para as transações JDE para cada número de controle que ele encontra.
<b>Nº da Transação</b>	O número que um transmissor de Intercâmbio Eletrônico de Dados (EDI) atribui a uma transação. Em um ambiente que não seja de EDI, você pode atribuir qualquer número significativo para identificar uma transação dentro de um lote. Esse número pode ser o mesmo de um documento da J.D. Edwards.

### Consulte também

- ❑ *Consulta e Revisão de Documentos EDI (Intercâmbio Eletrônico de Dados)* no manual *Interface de Dados para Intercâmbio Eletrônico de Dados* para obter informações adicionais sobre a verificação e revisão de transações de entrada de dados de atividade do produto.

### Opções de Processamento: Revisão de Transações de Previsão (P3460Z1)

#### Exibição

1. Digite "1" para fazer consultas em nível de Lote; deixe em branco para fazer consultas em nível de transação.
2. Digite "1" para Registros Processados, "2" para Registros não Processados, ou branco para ambos.
3. Digite "1" para Registros de

---

Entrada, "2" para Registros de  
Saída ou branco para ambos.

Versão

1. Digite a versão do  
"Processamento de Previsões de  
Entrada" para lote de Um. Se  
deixado em branco, ZJDE0001 será  
usada.

---

## **Envio de Transações aos Sistemas Externos**

---

É possível enviar transações criadas ou alteradas do sistema Gerenciamento de Previsões para outros sistemas. Por exemplo, se a empresa usa dispositivos manuais de leitura, o banco de dados usado por estes dispositivos pode ser atualizado por transações de interoperabilidade.

A transação de saída predeterminada é uma cópia de uma transação de dados depois de criada ou alterada pelo usuário (uma *imagem posterior*). Com o recurso de interoperabilidade, você pode também enviar uma cópia de cada transação como ela era antes da sua alteração (*imagem anterior*). A criação e o envio de imagens *anteriores* requer um tempo de processamento adicional. Para controlar o tipo de imagem, você deve definir uma opção de processamento nos programas aplicativos que criam transações.

Você pode enviar transações para um sistema externo a partir do programa Revisão de Previsões (P3460) do sistema Gerenciamento de Previsões.

Para criar transações de saída, especifique o tipo de transação adequado na opção de processamento relacionada. O sistema cria uma cópia da transação na tabela de interface para aquele tipo de transação. Por exemplo, quando você executa o programa revisão de Previsões com a opção de processamento de interoperabilidade ativada, o sistema coloca uma cópia dos dados atualizados da previsão na tabela de interface Transações de Previsão Não Editadas (F3460Z1). Assim, os dados ficam disponíveis para uso por um sistema externo.

O sistema cria a transação de saída no formato EDI. Os sistemas externos podem processar as transações utilizando o processamento EDI padrão, incluindo a extração.

### **Instruções Preliminares**

- ❑ Defina os controles de exportação de dados para o tipo de transação de saída. O sistema usa os controles de exportação de dados para determinar os programas em lote ou processos de negócios fornecidos por terceiros que devem ser usados no processamento das transações.

## **Remoção de Registros de Transações de Interoperabilidade**

---

Use os programas de remoção para remover dados das tabelas de interface quando os dados se tornarem obsoletos ou você precisar de mais espaço em disco.

O menu Interoperabilidade da Previsão (G36301) contém uma opção para remover transações de entrada. Use o programa Remoção de Transações de Previsão para remover os dados das tabelas de interface correspondentes.

**Consulte também**

- ❑ *Purge Interface Table Information* no manual *Interoperability* para obter informações adicionais sobre a remoção de informações das tabelas de interface.

