Glossário

Acurácia: exatidão de uma operação. A acurácia indica quão próximo a previsão chegou da procura real pelo produto.

Demanda: na literatura de previsão, não existe consenso no uso da palavra demanda. Neste trabalho, esta palavra foi utilizada para indicar a procura do mercado por um item, para uma empresa específica.

Entrega: aqueles produtos demandados que foram efetivamente entregues ao cliente.

ERP: (*enterprise resourses planning*) são sistemas integrados de informação para apoio total às necessidades de todo o empreendimento em seus processos decisórios.

Fast-Moving Consumer Goods: produtos que geralmente são vendidos em supermercados com altos giros de estoque e períodos curtos de permanência nas gôndolas.

Faturamento: refere-se àqueles pedidos de venda que a empresa, por ter em estoque, libera a emissão de nota fiscal para futura expedição.

Lead Time: intervalo de tempo.

MRP: lógica de planejamento de necessidades de materiais (*material requirements planning*).

S&OP: abreviatura de plano de vendas e operações (*sales & operations planning*). Nível de planejamento no qual é feita a interface entre a estratégia do negócio e os planejamentos funcionais. Se caracteriza pelo alto nível gerencial e pela multi-funcionalidade. Também é chamado de planejamento agregado de produção, planejamento estratégico de produção, planejamento de vendas e produção.

Vendas: palavra foi usada com o mesmo sentido de demanda.

Bibliografia

ADVANCED PLANNING SYSTEMS, INC. Internet,

http://www.optiplan.com/optiplan.htm, nov. 1998.

ARNOLD, T.J.R. **Introduction to Materials Management.** Prentice Hall, New Jersey, 1998.

BELHUMEUR, P. SmartForecasts For Windows: Forecasting Software for P&IC Professionals. **APICS - The Performance Advantage** v.6, n.12, p.67-70, 1996.

BRANDER, A. **Forecasting and Customer Service Management**. Helbing & Lichtenhahn, Frankfurt, 1995.

CLONINGER, J. Internet,

http://www.acgi.com/salesfcs.htm, mar. 1998.

CHAMBERS, J.C.; MULLICK, S.K.; SMITH, D.D. How To Choose The Right Forecasting Technique. **Harvard Business Review**. v. 49, n.1, p. 45-74, 1971.(july-august)

CHASE, R.B.; AQUILANO, N.J.; JACOBS, R. **Production and Operations Management:** Manufacturing and Services. McGraw-Hill, Boston, 1998.

CORRÊA, H.L.; GIANESI, I.G.N. e CAON, M. **Planejamento, Programação e Controle da Produção: MRPII/ERP Conceitos, Uso e Implantação**. Atlas, São Paulo, 1997.

CORRÊA, H.L.; GIANESI, I.G.N. **Just in Time, MRPII e OPT: Um Enfoque Estratégico**. Atlas, São Paulo, 1993.

ENGINEERING MANAGEMENT CONSULTANTS. Internet,

http://polaris.net/~fourcast/, nov. 1998.

GARDNER, E.S.; ANDERSON, E.A. Focus Forecasting Reconsidered. **International Jounal of Forecasting.** v.13, p.501-508, 1997.

HOFF, J.C. **A Pratical Guide to BOX-JENKINS Forecasting**. Lifetime Learning Publications, California, 1983.

KAMAKURA, W.A. **Métodos de Previsão de Vendas**: Um Estudo Comparativo. São Paulo, 1979. 254p. Dissertação (Mestrado) – Escola Politécnica, Universidade de São Paulo.

KRESS, G.J.; SNYDER, J. **Forecasting and Market Analysis Techniques:** A Pratical Approach. Quorum, Connecticut, 1994.

KOEHLER, A. Software Reviews. **International Jounal of Forecasting.** v.13, p.567-582, 1997.

LEVENBACH H. The Art And Science Of Forecasting: How To Achieve Excellence In Demand Planing. **APICS - The Performance Advantage** v.6, n.12, p.43-45, 1996.

LOGISTICS PLANNING ASSOCIATES, LLC Internet,
http://www.webspawner.com/users/PSIPLANNER/, ago 1998.

MAKRIDAKIS, S.; WHEELWRIGHT, S.C.; McGEE, V.E. **Forecasting:** Methods and Applications. John Wiley & Sons, New York, 1983.

MAKRIDAKIS, S. Forecasting: Its Hole And Value For Planning And Strategy. **International Jounal of Forecasting.** v.12, p.513-537, 1996.

MATIAS, J.B. **Previsão de Vendas em Marketing**: Um Modelo Conceitual e a Verificação de sua Aplicabilidade no Mercado Industrial. São Paulo, 1993. 185p. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Economia Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.

MIRSKY, M. Demand Management: Bringing It Under Control. **APICS - The Performance Advantage** v.8, n.4, p.64-69, 1998.

MONEYWORDS 1999 EDITION GLOSSARY. Internet, http://www.moneywords.com/glossary/full.cfm?Letter=F, out. 1998.

MONTGOMERY, D.C.; JOHNSON L.A. **Forecasting and Time Series Analysis**. McGraw-Hill, New York, 1976.

OR/MS TODAY. Internet,

http://www.lionhrtpub.com/software-surveys.shtml, jun.1998.

PAKER, G.C.; SEGURA, E.L. How to Get A Better Forecast. **Harvard Business Review.** v.49, n.2, p. 99-109, 1971.(march-april)

PALMATIER, G.E.; SHULL, J.S. **The Marketing Edge:** The New Leadership Role of Sales & Marketing in Manufacturing. John Wiley & Sons, New York, 1989.

RHODES, P. Forecasting: It's Not Just Algorithms. **APICS - The Performance Advantage** v.8, n.4, p.70-72, 1998.

SANDERS, N.R. The Status of Forecasting in Manufacturing Firms. **Production and Inventory Management Journal** v.38, n.2, p.32-36, 1997.

SANDERS, N.R.; MANRODT, K.B. Forecasting Practices in US Corporations: Survey Results. **Interfaces**, v.24, n.2, p.92-100, 1994.

VOLLMANN, T.E.; BERRY, W.L.; WHYBARK, D.C. **Manufacturing Planing and Control Systems**. Irwin, Illinois, 1988.

WALLACE, T. Eliminate Bias. **APICS - The Performance Advantage** v.8, n.7, p.68-69, 1998.

WALLACE, T. Forecasting - What, Where, And How Often. **APICS - The Performance Advantage** v.7, n.1, p.70-71, 1997.

WALLACE, T. Forecasting 101. **APICS - The Performance Advantage** v.6, n.3, p.80-81, 1996.

WHEELWRIGHT, S.C.; MAKRIDAKIS, S. **Forecasting Methods for Management.** John Wiley & Sons, New York, 1977.

WOILER, S.; WASHINGTON, F.M. **Projetos:** Planejamento, Elaboração e Análise. Atlas, São Paulo, 1996.