



Nutrindo todos os momentos da vida.



PRODUTO

Opcenter APS - Scheduling

Desafios de negócio

- **Estoques elevados** de produto acabado e matéria-prima.
- **Baixa eficiência** nos tempos de setup.
- **Comunicação fragmentada** entre PCP, fábrica e comercial.
- **Melhoria do OTIF**, ou seja, das entregas no tempo e na quantidade correta.
- **Migração com sincronização** da fábrica em funcionamento entre ERP e sistemas satélites.

Resultados

- **- 20% nos estoques** de produto acabado.
- **-15% nos estoques** de matéria-prima e embalagens.
- **Estoques 50% menores** que
- Redução de armazenagem externa, internalizando **3.000 mil posições**
- **- 10% nos tempos de setup**, ganhando agilidade na troca entre produtos.
- **98% de precisão** no cumprimento do plano de produção.
- **Facilidade para lidar com mudanças no forecast**, com respostas mais rápidas.

Uma parceria de quase duas décadas: a jornada de transformação digital da Nutrimental com o Opcenter APS

Estudo de caso sobre a implementação e evolução da programação avançada da produção

Referência em nutrição e inovação desde 1968, a Nutrimental é uma indústria de alimentos de destaque que atua em quatro áreas principais:

Mercado Consumidor (vendas para o mercado nacional, grandes redes, distribuidores e atacados), **Exportação** (atendendo mais de 30 países na África, América Central, América do Sul e Caribe), **Food Service** (soluções práticas para preparações culinárias, bebidas e sobremesas) e **Food Ingredients** (fornecimento de matéria-prima de alta qualidade, como vegetais e frutas desidratados).

A empresa se tornou **pioneira no mercado de barras de cereais**, sendo líder da categoria e a segunda maior fabricante nacional de cereais infantis. Seu portfólio possui marcas famosas

e muito conhecidas pelo consumidor brasileiro, como **Nutry**, **Nutrinho**, **Nutribom** e **Nutrilon**.

O início de tudo

Em 2007, a Nutrimental deu um passo importante para modernizar sua gestão logística. Por meio de uma consultoria detalhada, foi mapeada sua cadeia de suprimentos e identificada a necessidade de implementar o processo de **S&OP** (Sales and Operations Planning). Como parte dessa estratégia, a recomendação foi adotar o **Preactor** (atualmente chamado de **Opcenter APS**), uma ferramenta que, na época, ainda era pouco usada no Brasil.

O que tornou o projeto possível foi um fator histórico interessante: Aparecido, um dos fundadores da APS3, tinha um histórico como gerente de TI na própria Nutrimental. Essa ligação facilitou o entendimento do que a fábrica precisava, resultando em uma das primeiras vendas do software Preactor no Brasil, feita pela Mocartins, empresa que deu origem à APS3 em 2012.

O cenário e os desafios

Antes de começar, a Nutrimental enfrentava desafios comuns em grandes indústrias que estão crescendo. A operação trabalhava com cronogramas (schedules) isolados para cada fábrica, o que



dificultava ter uma visão completa dos materiais em toda a produção. Como não havia um padrão no sequenciamento, os dados não eram tão confiáveis e havia demora na tomada de decisões. Além disso, o setor de alimentos traz desafios exigentes: é preciso **controlar a qualidade o tempo todo** e buscar maior precisão para evitar desperdícios ligados ao prazo de validade (shelf life) de produtos, matérias-primas e embalagens. Como em qualquer mudança grande, houve uma resistência no início para trocar os sistemas antigos, o que exigiu um trabalho focado em mostrar o valor que a nova tecnologia traria para o dia a dia.

A jornada de implantação

A evolução tecnológica da Nutrimental não aconteceu de uma vez só, mas foi um caminho contínuo de melhorias dividido em momentos principais:

- **2007/2008:** Integração

das diferentes fábricas em uma modelagem única.

- **2021/2022:** Mudança estratégica no ERP, o que exigiu que a integração com o APS acompanhasse essa transição para o SAP sem prejudicar a programação da produção / operação da fábrica.
- **2026:** Início da expansão do **Opcenter APS Scheduling** para a unidade de Arceburgo (MG), levando a **inteligência de sequenciamento** para mais uma fábrica do grupo.

O que mudou na gestão

O uso do **Opcenter APS** transformou o jeito de trabalhar na Nutrimental. Sair de ferramentas manuais e relatórios parados para um **sistema automático** permitiu que o processo de S&OP chegasse a um **nível de maturidade maior** do que o de muitas multinacionais. Hoje, **a equipe de PPCP vê o sistema como intuitivo e essencial**. O papel do programador mudou: ele deixou de fazer tarefas repetitivas para se tornar um analista que avalia cenários e busca sempre melhorar o sequenciamento.

"Hoje não nos vemos como planejadores sem o Opcenter APS."

Jason Maicon Machado
Coordenador de PPC

A parceria APS3

O relacionamento entre a Nutrimental e a APS3 é um dos mais duradouros do setor de tecnologia industrial no Brasil. **São quase 20 anos de trabalho em conjunto**, baseados em um suporte técnico rápido e uma consultoria que entende a fundo o negócio do cliente.

Jason Maicon Machado reforça que essa proximidade faz a diferença: *"A APS3 sempre nos atendeu muito bem. Temos uma proximidade muito grande com a empresa. Quando abrimos os chamados, somos atendidos com agilidade por consultores especializados"*. Para o gestor, unir processos bem feitos com ferramentas de alto nível, como o Opcenter APS, é o caminho certo para qualquer indústria que queira ser eficiente.

Olhando para o futuro

O ano de 2026 marca uma nova fase. Com a chegada do **Opcenter APS Scheduling** na planta de Arceburgo (MG), a Nutrimental caminha para digitalizar todos os seus processos de produção. A integração entre o SAP (ERP), o Forecast e o Opcenter APS (planejamento e sequenciamento) cria um **fluxo de informações contínuo**, desde o pedido do cliente até a máquina na fábrica. *"Com estas ferramentas, teremos 100% de nossos processos digitalizados"*, afirma Jason, confirmando o foco da empresa na Indústria 4.0.

APS3, seu parceiro de implementação do Opcenter APS.

A história da Nutrimental com a APS3 é um exemplo de como a tecnologia, quando usada com uma visão estratégica, transforma os resultados. Mais do que instalar um software, o que aconteceu foi uma evolução na cultura da empresa, que hoje é uma referência de eficiência no setor de alimentos.

Ao longo de quase duas décadas, a **Nutrimental provou que inovar não é só criar novos produtos**, mas também ter **inteligência nos processos** que os tornam possíveis. Em um mercado que muda o tempo todo, a **parceria entre Nutrimental e APS3** segue como uma base sólida para os próximos passos.

A Nutrimental se reinventa há mais de **58 anos**. E, há **quase 20 deles, conta com a APS3** como parceira estratégica nesta jornada de transformação.



Se você está interessado em descobrir como a APS3 e o Opcenter APS podem ajudar sua empresa a alcançar resultados semelhantes aos da Nutrimental, convidamos você a visitar nosso site para obter mais informações. [Clique aqui para saber mais.](#)

Estamos animados para colaborar com você na criação do próximo case de sucesso!



aps3@aps3.com.br

aps3.com.br

(41) 30 89-30 80

