

OS MAIORES ERROS NA CADEIA DE SUPRIMENTOS

Como integrar áreas, planejar a operação e evitar que pequenos desvios cheguem ao cliente

A MENSAGEM CENTRAL

Uma cadeia só funciona quando **todas as áreas se conectam**

Compras, cadastro, comercial, financeiro e logística podem ter metas próprias, mas todos impactam a mesma entrega.

Quando cada departamento atua dentro do seu “quadrado”, os desalinhamentos se acumulam — e o problema costuma aparecer na ponta logística.



“A cadeia é um bloco inteiro. Cada área tem seu papel, mas todas precisam seguir o mesmo fluxo.”

ERRO 1

Comunicação reativa: **gritar não resolve a causa**

A urgência do cliente faz a equipe correr. Sem análise, porém, o mesmo problema volta a acontecer.



Comunicação reativa

Prioridades informais, pedidos urgentes, interrupções e decisões isoladas.

Comunicação estruturada

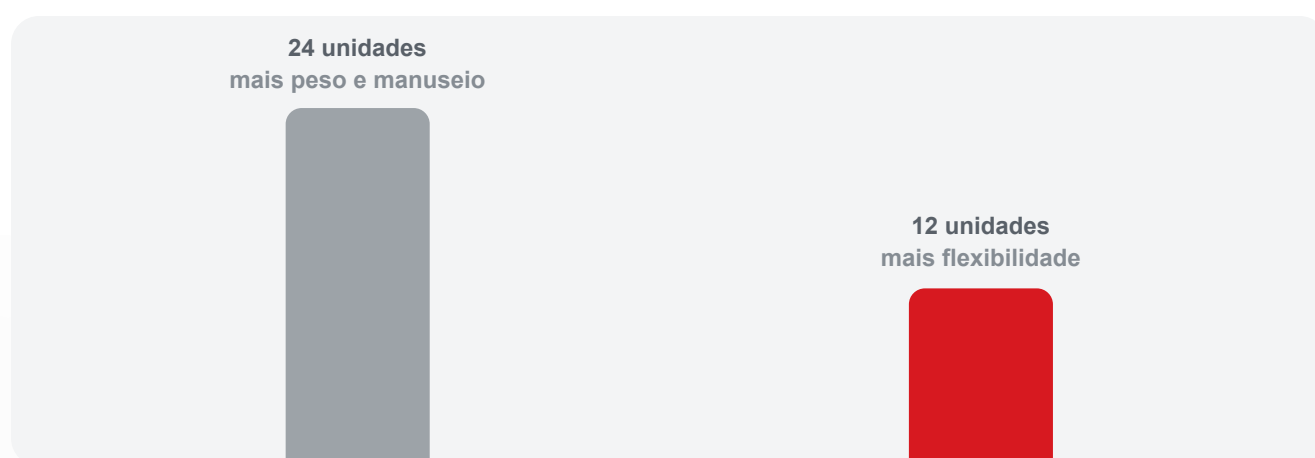
Origem do problema, impacto nas áreas, responsável, ação e acompanhamento.

Resolver rápido é importante. Evitar que o erro se repita é gestão.

ERRO 2

Cadastro e embalagem definidos **sem olhar a operação**

Uma descrição técnica pode atender às exigências fiscais e, ainda assim, não ser clara para a logística ou para o cliente final. A falta de padrão entre fornecedores também prejudica armazenagem, transporte e separação.



Caso mencionado no episódio: a redução de 24 para 12 unidades por caixa melhorou acondicionamento, expedição, manuseio e flexibilidade comercial.

Descrição clara

Reconhecimento rápido do item.

Embalagem padrão

Menos variação entre fornecedores.

EAN e DUN-14

Maior velocidade e controle.

ERRO 3

Planejar somente **quanto comprar e vender**

Previsão de demanda é essencial, mas não substitui o planejamento operacional.

Planejamento incompleto

Quanto comprar?
Quando comprar?
De quem comprar?

vs.

Planejamento integrado

Como chegará?
Onde será recebido?
Como será armazenado e separado?

Capacidade

Doca, equipe, espaço, equipamentos e janelas de recebimento.

Impacto

Recebimento mal programado pode bloquear a expedição e atrasar pedidos.

Planejar a demanda sem planejar a chegada transfere o problema para a operação.

TECNOLOGIA E VISIBILIDADE

Dados transformam a cadeia em decisão

Dashboards devem revelar gargalos e orientar ações — não apenas exibir números.

34 TELAS

O episódio menciona o conjunto de dashboards utilizado para acompanhar diferentes dimensões da operação.



Recebimento

Tempo até a mercadoria estar disponível para venda.



OTIF

Pedidos no prazo e completos.



Qualidade

Erros, ocorrências e tratativas.



Curva ABC

Frequência real de apanha e movimentação.

O painel certo é aquele que responde à pergunta do cliente e da operação.

PLANEJAMENTO DINÂMICO

A Curva ABC **não é permanente**

Promoções, lançamentos e mudanças comerciais alteram o giro dos produtos — e o layout precisa acompanhar.

Visão comercial

Classificação baseada em valor, margem ou relevância estratégica.

+

Visão logística

Classificação baseada na frequência de apanha e movimentação.

CAMPAHA



NOVO GIRO



RECLASSIFICAR



REENDEREÇAR

Um item C pode virar A após uma ação de vendas. Se a logística não for informada, o produto continuará longe da área de picking e aumentará o tempo de separação.

Campanha comercial sem comunicação logística cria um gargalo previsível.

FERRAMENTAS E BOAS PRÁTICAS

Controle que conecta **processo e resultado**

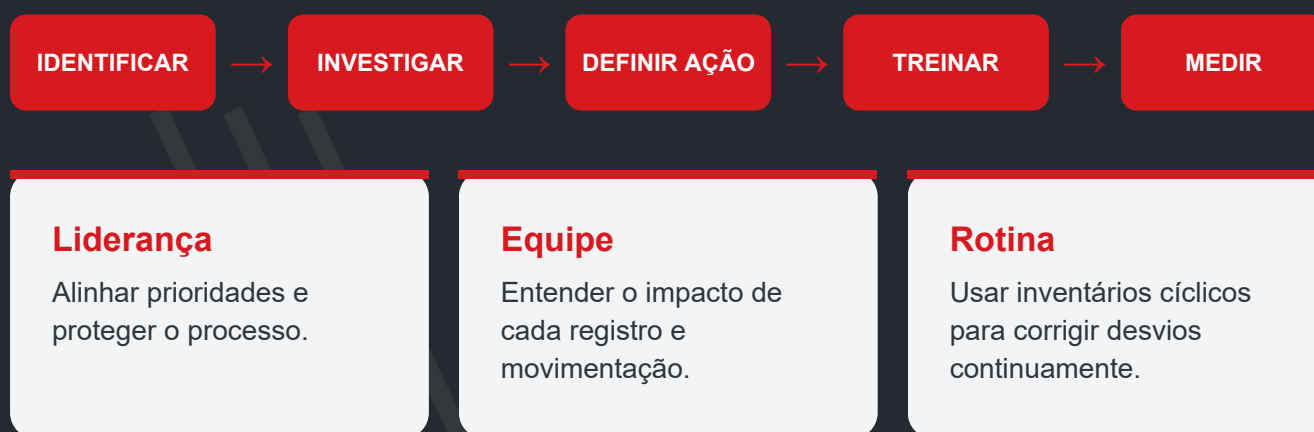
Prática	Aplicação	Benefício
WMS e coletores	Recebimento, picking e rastreabilidade	Mais controle e velocidade
EAN e DUN-14	Identificação de unidade e caixa	Menos digitação e erros
Dashboard	Recebimento, OTIF, qualidade e estoque	Decisão mais rápida
Procedimento padrão	Orientação clara para cada tarefa	Execução consistente
Inventário cíclico	Contagens semanais e mensais	Correção antes do inventário anual

**Tecnologia sem processo não sustenta resultado.
Processo sem treinamento não sustenta qualidade.**

PESSOAS E MELHORIA CONTÍNUA

Falhas de procedimento aparecem no inventário

Demandas urgentes executadas sem cuidado, registros incompletos e áreas desalinhadas comprometem o estoque e o resultado da empresa.



Inventário não é apenas uma contagem final. É o reflexo de toda a cadeia.

DA CONVERSA PARA A PRÁTICA

8 ações para reduzir os **erros da cadeia**

Reúna compras, comercial, cadastro, financeiro e logística.

Trate a causa do problema, não apenas a urgência.

Padronize descrições, embalagens e identificadores.

Inclua capacidade operacional no planejamento.

Monitore recebimento, OTIF, qualidade e inventário.

Revise a Curva ABC quando a demanda mudar.

Formalize procedimentos e treine continuamente.

Use inventários cíclicos para corrigir desvios cedo.

**INTEGRAR PARA PLANEJAR.
PLANEJAR PARA EXECUTAR.
MEDIR PARA MELHORAR.**

Siga nossas redes sociais

CONFIRA NOSSO PODCAST **DE OLHO NA LOGÍSTICA • OS
MAIORES ERROS NA CADEIA DE SUPRIMENTOS**

