



## Podcast GuiaKast

Olá que tal, gostaria de dar as boas-vindas a todos, esse é o podcast GuiaKast – Vamos falar de Supply Chain – episódio 4, o único podcast dedicado a Cadeia de Suprimentos de ponta a ponta.

## Introdução

Eu serei seu Host, Rodilson Silva profissional de Supply Chain e empreendedor.

O tema de hoje é – TOP 10 principais indicadores da Cadeia de Suprimentos – KPI's

Neste episódio vou falar sobre:

### Indicadores SMART

1. **Pedido Perfeito** - (Perfect Order)
2. **Índice de atendimento do pedido** - (Fill Rate)
3. **Tempo de ciclo do dinheiro** - Cash to Cash Cycle Time
- 4 - **Dias de estoque** - Days os Supply
- 5 - **Tempo do ciclo do pedido do cliente** - Customer Order Cycle Time
- 6 - **Custo total do Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos como percentual de vendas**
- 7 - **Acuracidade da conta de frete**
- 8 - **Custo de frete por unidade**
- 9 – **Giro de Estoque**
- 10 - **Dias de vendas pendentes**

GuiaKast Coaching (Depressão)

Sem mais começamos!!!

---

## 10 principais indicadores de desempenho da Cadeia de Suprimentos

Para tomar decisões rápidas no ambiente em constante mudanças, precisamos de indicadores-chave inteligentes, que economizam tempo, são fáceis de interpretar e, o que é mais importante, dá apoio à decisão (ou até mesmo insights úteis).

Eu fiz uma coleta das métricas mais importantes da cadeia de suprimentos para você.

A minha opinião sobre KPIs é:

Não tenha muitos! Eu literalmente já vi KPIs do tamanho de uma lista telefônica, e até mesmo KPIs circulados como uma revista mensal ... que ninguém lê. Nunca se esqueça o que o "K" representa – chave, ou seja, os mais importantes!

Certifique-se de que eles estão em acordo com suas metas e que eles apoiam diretamente esses objetivos?

Muitas pessoas ficam realmente confusas sobre KPIs nas operações Logísticas e Cadeia de Suprimentos. Quais usar, quantos usar?

Infelizmente não é uma pergunta fácil.

Primeiramente você precisa ter em mente que eles precisam ser SMART. Específico, mensurável, alcançável, relevante e temporal.



Uma vez que esses objetivos estão quantificados e devidamente especificados se torna mais fácil traduzir corretamente o que a sua organização precisa.

## 10 principais KPIs da Cadeia de Suprimentos

### 1. Pedido Perfeito (Perfect Order)

Mesmo que você não escolha nenhum outro KPI para sua organização, o pedido perfeito deve ser considerado como essencial. Ao contrário da maioria dos outros KPIs, o pedido perfeito é na verdade uma composição de várias métricas importantes.

Os resultados do pedido perfeito podem ajudá-lo a avaliar o desempenho da sua empresa e diagnosticar problemas que afetam o serviço, os custos e a eficácia geral da sua cadeia de suprimentos.

**Os principais componentes do KPI de Pedido Perfeito são os seguintes:**

**Entrega pontual** - On time delivery (OTD) - Normalmente, isso é determinado pelo cálculo percentual de pedidos que chegam dentro do prazo ao cliente.

**Entrega completa** – In full (IF) - esse KPI rastreia a porcentagem de pedidos de vendas completas, o que significa que o cliente recebe os itens corretos, nas quantidades corretas.

**Entrega sem danos** - Damage free delivery (DFD): essa medida às vezes é incorporada na métrica de pedido perfeito, mas pode facilmente ser uma métrica independente.

**Documentação correta** - Accurate documentacion (AD): assim como os outros componentes de pedidos perfeitos, essa métrica geralmente registra um percentual dos pedidos de vendas que foram acompanhados por documentos precisos. Os documentos incluídos na métrica podem variar, mas geralmente incluem as famosas (ASN) notificações antecipadas de remessa, etiquetas e NF.

Cada uma das métricas de pedido perfeito fornece insights similares em eficiência e eficácia dos serviços e dos custos de sua cadeia de suprimentos, e é por isso que o pedido perfeito ocupa a posição de destaque em nossos dez Top (10) principais KPIs de cadeia de suprimentos.

### **Calculando a Pedido Perfeito**

Como um exemplo de como um KPI de pedido perfeito pode ser interpretado, vamos analisar rapidamente esse indicador.

Para chegar ao percentual de pedidos perfeito, é necessário considerar a porcentagem de pedidos entregues no prazo, a porcentagem de pedidos entregue completos, o percentual entregue sem danos e o percentual acompanhado de documentação correta e multiplicá-los todos juntos - multiplique o total por 100.

*Por exemplo, se o % OTD for 98%, o % do IF é 93%, o % de pedidos sem danos for 99% e os pedidos com a documentação correta for 96%, o cálculo ficará assim...*

$0,98 \times 0,93 \times 0,99 \times 0,96 = 0,8661$ . Multiplique isso por 100 e você obtém 86,61% como sua porcentagem de pedido perfeito. Agora você pode notar que, dadas as quatro porcentagens de desempenho separadas, que parecem muito boas, o total final para o pedido perfeito parece um pouco decepcionante - mas essa é a natureza dessa medida.

Um dos comentários que se ouve frequentemente é como é difícil obter um percentual de pedidos perfeita alto e isso é verdade. No entanto, é vital lembrar que o objetivo dos KPIs é impulsionar a melhoria e não ter medidas que pareçam impressionantes.

Em outras palavras, não se preocupe com a dificuldade de alcançar um índice de pedido perfeito de 90% ou mais. Defina um alvo realista maior do que o desempenho atual da sua organização e foque nisso. Se esse alvo deve ser de 80%, para melhorar a pontuação atual de 75%, que assim seja.

## 2 – Índice de atendimento do pedido - Fill Rate

### Dividido em 3 etapas métricas

1. Atendimento do pedido;
2. Atendimento do pedido – Linha;
3. Atendimento do pedido – Unidade.

Embora a taxa de Fill Rate também possa ser um dos componentes que compõem seu KPI de pedido perfeito, não é uma má ideia acompanhar o índice de atendimento como um KPI separado, especialmente se o desempenho total não tiver uma tendência acima de 98%.

Os KPIs de Fill Rate permitem que você analise um pouco mais de perto o desempenho total da sua organização. Por exemplo:

- a) O Atendimento do pedido monitora o percentual de pedidos entregues com sucesso na primeira tentativa;
- b) O Atendimento do pedido por linha monitora o percentual de linhas de pedido entregues com sucesso na primeira tentativa;
- c) O Atendimento do pedido por unidade monitora o percentual de itens entregues na primeira tentativa

Sinta-se à vontade para escolher a melhor medida que se adapta à sua operação, ou use todos eles se fizerem sentido, mas lembre-se de que o objetivo é manter simples.

## 3 - Tempo de ciclo do dinheiro - Cash to Cash Cycle Time

Quando um KPI tem a palavra “cash”, ou seja, duas vezes no título, você pode pensar que ele é um KPI puramente financeiro; mas, na verdade, o tempo de ciclo do dinheiro também pode informá-lo sobre outros aspectos da saúde de sua cadeia de suprimentos.

Se você puder ver o tempo de ciclo reduzindo, por exemplo, isso é uma boa indicação de que a sua operação está mais lean. Além disso, quanto menos tempo seu capital operacional ficar comprometido, maior será a lucratividade de sua empresa. O cash to cash também serve como um guia para o quão bem os ativos da empresa estão sendo utilizados.

O cash-to-cash é calculado somando o número de dias em que o estoque está disponível Inventory on hand – (mais +) o número de dias (em média) que os clientes tem para pagar seus pedidos (menos -) o número de dias que leva para sua organização para pagar por suas compras.

*Por exemplo, se o KPI de (Inventory on hand) ou seja quantidade de dias em estoque for 40, o prazo médio que os clientes têm para pagar para você for 45 dias e o número médio de dias para você pagar suas contas em circulação for 30, o cálculo será o seguinte:*

$40 + 45 = 85 - 30 = 55$ , o que significa que seu tempo de ciclo cash-to-cash é de 55 dias.

Naturalmente, então, sua meta para definir o ciclo de cash-to-cash deve ser menor do que o seu ciclo atual, mas você deve tomar cuidado para não deixar o número de dias de estoque disponível muito baixo. Da mesma forma, se você tentar esticar demais o número de contas a pagar do dia, os fornecedores poderão ficar um pouco insatisfeitos.

#### **4 - Dias de estoque (Days os Supply)**

Esse KPI informa o número de dias que seu estoque duraria sem o reabastecimento antes de esgotar. O cálculo exige que a quantidade de estoque disponível seja dividida pelo consumo médio diário do mesmo.

O objetivo desse KPI deve ser ver os dias de estoque caindo, mas não a ponto de sua cadeia de suprimentos se tornar vulnerável a picos de demanda ou atrasos de produção / fornecedor.

#### **5 - Tempo do ciclo do pedido do cliente - Customer Order Cycle Time**

O KPI do tempo de ciclo do pedido do cliente é útil para avaliar o atendimento ao cliente e a capacidade de resposta da cadeia de suprimentos. Ele mede o número de dias entre o recebimento de um pedido de compra e a conclusão da entrega do cliente.

*O tempo de ciclo do pedido do cliente também ajuda ao diagnosticar problemas com o ciclo do cash to cash cycle time, especialmente se o mesmo está aumentando ao longo do tempo.*

Se o ciclo do cash to cash aumenta, mas o ciclo do pedido do cliente não, você sabe que precisa de investigar outras áreas, como LT entrega do fornecedor, tempo faturamento e as contas a pagar ou a receber.

#### **6 - Custo total do Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos como percentual de vendas**

Se houvesse um prêmio por um “KPI com o nome mais longo”, este certamente seria uma conquista.

No entanto, apesar de seu nome longo, o custo total de gerenciamento da cadeia de suprimentos é um dos KPIs financeiros mais comuns usados pelas organizações.

Algumas empresas preferem rastrear o custo absoluto da cadeia de suprimentos ou os custos de uma unidade de peso ou até mesmo de uma unidade vendida, como um estojo ou palete. O uso desses KPIs alternativos do custo da cadeia de suprimentos é compreensível, mas para a medição primária, esse indicador servirá tão bem quanto qualquer outro.

#### **7 - Acuracidade da conta de frete**

Representa o percentual de contas de frete que estão livres de erros.

Calculado

- $(\text{contas de frete livres de erros} / \text{contas de frete total}) * 100$

O acompanhamento e precisão desse tipo de cobrança é essencial para a lucratividade e a satisfação do cliente.

### **8 - Custo de frete por unidade**

Geralmente medido como o custo de frete por item ou SKU.

Calculado:

- custo total do frete / número de itens

O SC procura minimizar o custo do frete por unidade.

### **9 - Giro de estoque**

O número de vezes que o estoque de uma empresa é atualizado por ano.

Calculado:

- Custo de mercadorias vendidas / estoque médio

Indica quanto de estoque está parado.

Um giro de estoque mais alto indica uma cadeia de suprimentos mais eficiente.

### **10 - Dias de vendas pendentes**

É uma medida que indica a rapidez com que a receita pode ser coletada dos clientes.

Calculado:

$(\text{Recebíveis} / \text{Vendas}) * \text{Dias no Período}$

Um valor com o número de dias baixo indica um negócio mais eficiente.

### **Com base nesses indicadores apresentados, quantos deles fazem parte do seu painel Multifuncional?**

Se houver um KPI para sua cadeia de suprimentos “obrigatório”, provavelmente é o pedido perfeito. Caso contrário, você pode escolher entre as 10 principais métricas abordadas até aqui.

A chave é manter as coisas simples e concentrar-se predominantemente em um painel “multifuncional”.

Evidentemente, monitore outras métricas além das 10 principais (na verdade, a maioria dos componentes da cadeia de suprimentos precisará de seus próprios KPIs como métricas para o armazém, picking, densidade etc).

No entanto, tente manter as métricas extras como diagnósticos secundários e mantenha seus KPIs de alto nível e multifuncionais à frente.

Esta abordagem ajudará a salvá-lo da paralisia pela análise o que permitirá que você mantenha um pulso constante nas medidas que importam - da mesma forma que os pilotos fazem ao verificar constantemente meia dúzia de instrumentos em suas telas multifuncionais.

Ou seja, faça as escolhas certas e pilote corretamente as suas operações.

### **Guiakast Coaching (Depressão)**

Eu quero que você saiba que não importa onde você está na vida, não importa o quão baixo você afundou, não importa quão sombria está a sua situação está, este não é o fim, esta não é o fim de sua história este não é o capítulo final de sua vida.

Eu sei que pode ser difícil agora, mas se você apenas segurar, com força, fique comigo por um pouco mais de tempo, você vai perceber que esse momento difícil vai passar e se você está comprometido em usar esta do, use-a para construir o seu caráter, encontre um significado maior para a sua dor você vai descobrir que com o tempo você pode mudar sua vida e ajudar outros passando pelos mesmos problemas.

O mundo agora está no meio de uma crise de saúde mental.

Estima-se quase metade da população sofre de depressão em alguma fase ao longo da sua vida e em melhor do que se juntar a essa fila, é importante aprender por caímos e, em seguida, como nós podemos mudar.

Porque acredite ou não, nós criamos nossos próprios sentimentos negativos e podemos também mudar as nossas vidas e nos tornarmos uma mudança positiva para outros.

A razão por qual todos ficam deprimidos sempre se resume aos pensamentos consistentes que pensamos e o crenças consistentes que mantemos,

deixe-me dizer novamente

A razão por qual todos ficam deprimidos sempre se resume aos pensamentos consistentes que pensamos e o crenças consistentes que mantemos.

O ponto aqui é que todos que estão deprimidos, estão porque existe um fator externo que não se concretizou em sua vida, eles perderam algo fora do seu controle ou não tem algo que está fora do seu controle.

Na escola somos ensinados a conseguir um emprego, mas ninguém nos ensina a viver em um estado de felicidade, ninguém nos ensina quão importante é nossos pensamentos conscientes e inconscientes.

Nossa felicidade não vale mais que um emprego? Sim vale!!

E antes de dizer que a felicidade não paga minhas contas, a felicidade vai pagar suas contas quando você perceber que você estará 10 vezes mais energizado focado e positivo, tomando ações em sua vida, quando você primeiro escolher se desenvolver como sua única prioridade.

Você deve se valorizar o suficiente para ter tempo todos os dias para trabalhar em você para se envolver em algo que irá garantir que você é uma influência positiva no mundo.

Isso não significa que a vida de repente vai ser perfeita, os mesmos desafios da vida vão aparecer, mas se sua mente é forte se sua mente está em paz, a sua reação aos tempos difíceis vai ser muito diferente sua reação será:

Como posso fazer isso funcionar e não porque isso está acontecendo comigo e então os outros vão olhar para você - não com pena, mas com esperança porque sua força se tornará a esperança deles a força deles.

Você realmente não pode ser assim tão poderoso você pode deixar de ser vítima, você pode deixar a dor para trás e focar em como você vai reagir em seguida, como você vai reagir positivamente.

Leia

Leia tudo o que você pode ler para manter a sua mente de forma positiva, tome medidas para garantir que você estará em uma posição melhor da próxima vez, seja qual for a dor que você está sofrendo, como você pode certificar-se de que não vai desanimar novamente?

Dê pequenos passos e em breve você estará no topo da escada - não desista - você é digno você é mais do que digno, você merece experimentar como a vida é excelente e você deve isso ao mundo para ser essa mudança positiva em outras vidas, em inspirar os outros que vão olhar para você e dizer.

Ele conseguiu

Ela conseguiu

E eu consigo também.

### **Fechamento**

Isso é tudo para o GuiaKast de hoje, não se esqueça de deixar seus comentários, por avaliar e rever o episódio, compartilhar com alguém que você conhece que possa se beneficiar do conteúdo.

E caso necessite de mais detalhes, basta ir até o site [guiacorporativo.com](http://guiacorporativo.com) que vou deixar disponível a transcrição desse episódio, com mais e mais sugestões para que te ajudem a se tornar um Expert do Supply chain – sem depressão.

E por favor não se esqueça de se inscrever no Podcast GuiaKast para que receba as



atualizações quando novos episódios forem lançados, juntamente com um comentário no iTunes e Spotify se você gostou do podcast e quer aprender mais.

Envie um email para [guiaKast@gmail.com](mailto:guiaKast@gmail.com) se tiver outras ideias de tópicos, discordar de alguma coisa que eu disse, ou apenas quiser dizer oi. Você também pode deixar uma mensagem no Facebook - se é mais fácil na Comunidade GuiaKast - Logística e Supply Chain.

Um GuiaKast Abraço para todos!!!!

Até a próxima, seja o seu melhor, invista no sucesso de outros e faça a sua viagem contar.

Fui!!!

Outros materiais:

KPIs fundamentais aplicados ao Supply Chain

<https://guiacorporativo.com.br/kpis-aplicados-ao-supply-chain/>

#### **Links:**

Website: <https://guiacorporativo.com.br/>

Podcast: <https://guiacorporativo.com.br/podcast/>

Livro - <https://guiacorporativo.com.br/recomendo/gc>

LinkedIn - <https://www.linkedin.com/in/rodilsonsilva/>

LinkedIn GK Group - <https://www.linkedin.com/groups/8805054/>

Facebook – <https://guiacorporativo.com.br/FacebookP>

Facebook Comunidade GK - <https://guiacorporativo.com.br/comunidadeGK>

Facebook Guia Page - <https://www.facebook.com/guiacorporativo/>

Twitter - <https://twitter.com/Rodilsons>

Pinterest - <https://br.pinterest.com/rodilsons/>

Tumblr - <https://rodilson-silva.tumblr.com/>

Instagram - <https://guiacorporativo.com.br/Instagram>

#### **Podcast Diretórios**

Apple Podcasts - <https://guiacorporativo.com.br/apple>

Google Podcast - <https://guiacorporativo.com.br/google>

Spotify - <https://guiacorporativo.com.br/spotify>

Android – <https://guiacorporativo.com.br/android>

Deezer - <https://guiacorporativo.com.br/deezer>

Stitcher - <https://guiacorporativo.com.br/stitcher>

Castbox - <https://guiacorporativo.com.br/castbox>

TuneIn - <https://guiacorporativo.com.br/tunein>

Soundcloud - <https://guiacorporativo.com.br/soundcloud>

### Tags

Supply Chain; Cadeia de Suprimentos; Logística; Transporte; Planejamento; S&OP; Frete; Armazenagem; Distribuição; Recebimento; Expedição; Planejamento; Demanda; Demand Driven.

