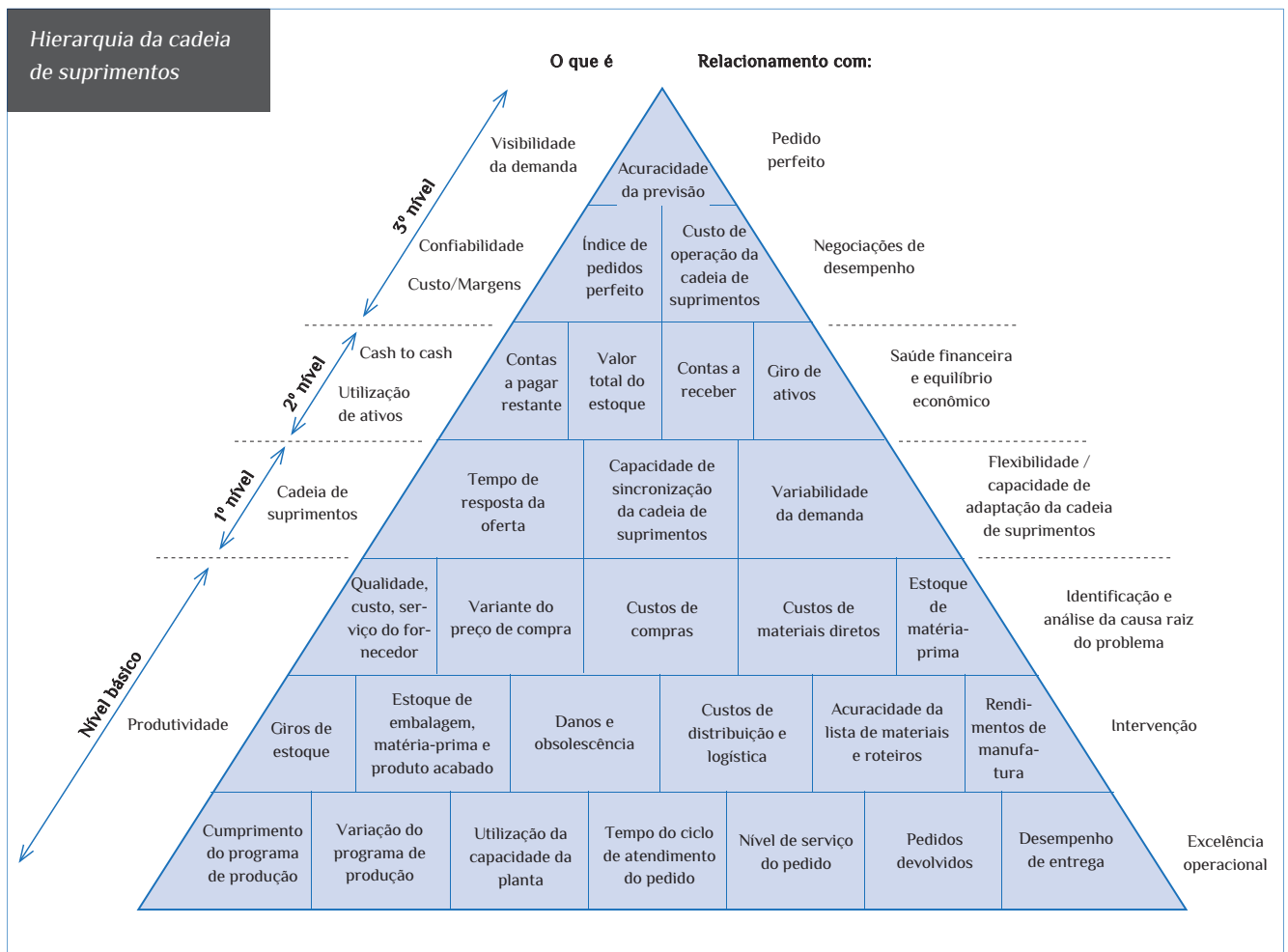


Uma abordagem gerencial

A cadeia de suprimentos tem uma hierarquia influenciada pela oferta e demanda de produtos



Fonte: IMAM Consultoria

Nos últimos anos, as empresas têm concentrado todos os seus esforços para melhorar seu fluxo de caixa. Entretanto,

muitas iniciativas se restringem às operações internas, sem atingir o impacto que poderiam ter alcançado se toda cadeia de suprimentos já estivesse otimizada.

A otimização significa ter os investimentos de capital aplicados para balancear a oferta com a demanda, tendo a habilidade de responder às necessidades dos clientes, além de

relações confiáveis com o fornecedor que tornam o dia a dia mais fácil.

Se os sistemas não estão integrados é necessário compreender o motivo. Se os colaboradores estão insatisfeitos é necessário entender a razão. Se os fornecedores estão descontentes é necessário entender o por que. Cada uma dessas áreas apresenta diversas oportunidades competitivas.

Vamos usar como exemplo uma empresa logística cuja equipe de gestão consiste de engenheiros químicos e de pesquisadores que não conheciam nada sobre cadeia de suprimentos e então seu diretor solicitou uma relação dos indicadores que eles precisavam para entendê-la.

O resultado foi a hierarquia de indicadores de desempenho na cadeia de suprimentos para mostrar claramente onde começa o processo

Otimização significa ter os investimentos de capital aplicados para balancear a oferta com a demanda

de otimização e como se encaixam seus componentes para criar uma organização focada no cliente. Essa abordagem mantém a organização focada nos componentes críticos de gestão da cadeia de suprimento, em vez de uma instável previsão de demanda que tradicionalmente tem conduzindo a análise de problemas e tomada de decisões isoladas.

A hierarquia estruturada como uma pirâmide contém quatro diferentes estágios, cada um oferecendo uma plataforma para avaliação da eficácia da empresa e quão bem seus recursos, ferramentas e processos estão interagindo. Atalhos

em qualquer um desses elementos influenciarão a capacidade geral para atender o cliente.

Os benefícios desta abordagem são obviamente financeiros, mas as recompensas intangíveis são igualmente valiosas: melhor interação e elaboração entre colaboradores, oriundo da visibilidade das operações e aumento da satisfação dos clientes. Além disso, colaboradores felizes e energizados alcançam resultados que ajudam a estabelecer uma sólida reputação para responder consistentemente à demanda, gerando o crescimento de volume necessário ao sucesso contínuo. []