

ONE-PAGER DE STORYTELLING DE DADOS



A análise inteira em uma folha, no formato que faz a decisão andar

COMO PREENCHER

1. Escreva a **recomendação** primeiro, depois monte a evidência que a sustenta. Se não conseguir, você ainda não tem recomendação.
2. Cada achado da evidência traz o número e a ferramenta de onde ele veio.
3. Nada aqui pode ser novidade para quem participou da coleta. One-pager não é revelação, é convergência.
4. O bloco de limites não é fraqueza, é o que dá crédito ao resto.

SITUAÇÃO o contexto que todos aceitam como verdadeiro

A Distribuidora Norte Sul opera 7 centros de distribuição e atende SKUs de giro A e B com reposição programada junto aos fornecedores. O estoque de segurança e o ponto de pedido de cada CD são calculados a partir do lead time contratado com cada fornecedor.

COMPLICAÇÃO o que mudou e por que incomoda

Entre janeiro e junho de 2026 a ruptura de estoque subiu 40% frente ao semestre anterior, hoje em 7,8% dos SKU-dia contra a meta de 4% (N03). O efeito já aparece na operação: mais pedido de reposição emergencial, mais hora extra na expedição e cliente reclamando de prazo.

PERGUNTA

Por que a ruptura de estoque subiu 40% entre janeiro e junho de 2026, e qual das duas alavancas resolve mais dela: renegociar o prazo de entrega com os 3 maiores fornecedores ou elevar o estoque de segurança?

EVIDÊNCIA três achados, cada um com o número e de onde ele saiu

1. O lead time do fornecedor está em 14,2 dias contra a meta de 9, o indicador mais distante da meta na árvore de indicadores (N03). 2. Dois CDs concentram a ruptura, Sudeste (Contagem) e Sul (Curitiba), com índice 1,51 e 1,43 sobre a média dos 7 CDs (A11). 3. Lead time e ruptura têm correlação forte ($r=0,78$) e o teste de hipótese confirma: os CDs de ruptura alta têm lead time maior que os demais, com $p=0,003$ (A13 e A14).

RECOMENDAÇÃO

Renegociar o prazo de entrega com os 3 maiores fornecedores dos CDs Sudeste (Contagem) e Sul (Curitiba), com meta de lead time máximo de 9 dias. Elevar o estoque de segurança fica como alavanca de reserva, não a prioridade: ela custa capital de giro parado e não ataca a causa (C18).

O QUE FAZER NA SEGUNDA-FEIRA

Compras abre a renegociação de contrato com os 3 fornecedores dos dois CDs concentradores até 31/07/2026, prazo do termo de abertura (N01), com cláusula de lead time máximo e penalidade por atraso. TI configura o painel de acompanhamento (C16) antes da primeira reunião de renegociação.

O QUE ESTA ANÁLISE NÃO RESPONDE o limite honesto, não a revelação

Esta análise não dimensiona a perda de receita por venda não realizada: não existe base de pedido perdido (N02, pergunta 4). A acurácia da previsão de demanda também se relaciona com a ruptura, mas de forma mais fraca e inversa ($r=-0,58$) que o lead time, e essa alavanca não foi priorizada nesta rodada. O custo de renegociar contrato frente ao custo de carregar mais estoque de segurança também não foi comparado em reais.