

AGENDA

GESTÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS

"A Gestão da Cadeia de Suprimentos (GCS) é a integração dos principais processos de negócios chaves, através de fornecedores de produtos, serviços e informações que agregam valor para clientes e *stakeholders*"

Global Supply Chain Forum

Lemonade:

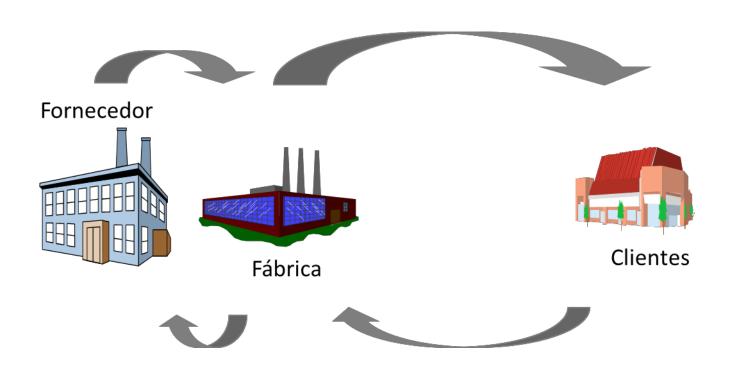
https://www.youtube.com/watch?v=gBRrG0-SA1I



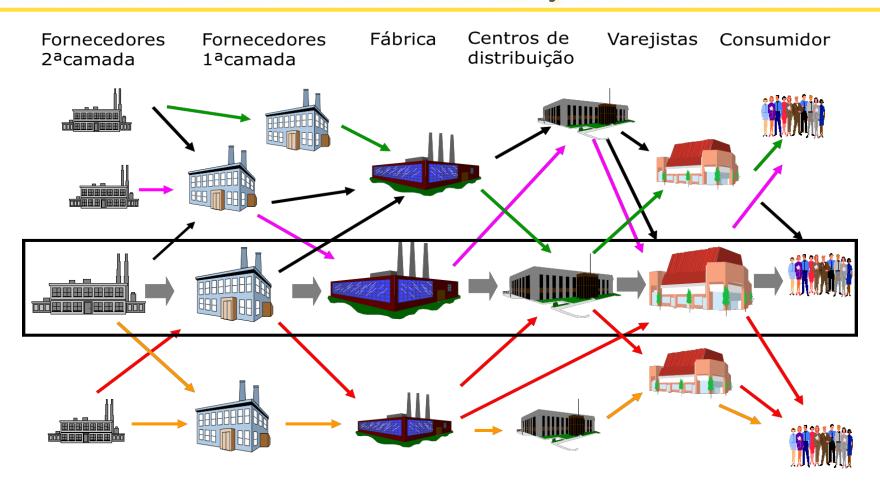
EXEMPLO DE CADEIA DE SUPRIMENTOS



CADEIA DE SUPRIMENTOS ANTIGAMENTE



CADEIA DE SUPRIMENTOS ATUAL: GLOBALIZAÇÃO E CONCORRÊNCIA



CATÁSTROFES AMBIENTAIS

TECNOLOGIAS









SUSTENTABILIDADE

POLÍTICOS









Amazon Go:

https://www.youtube.com/watch?v=NrmMk1Myrxc

Mcdonalds:

https://www.youtube.com/watch?v=9nJMmt3e2aA&feature=youtu.be

Nestlé:

https://www.nespresso.com/pt/pt/como-reciclar-capsulas-de-cafe

EFEITO CHICOTE









MODO LINEAR











QUADRO CONCEITUAL DA GCS

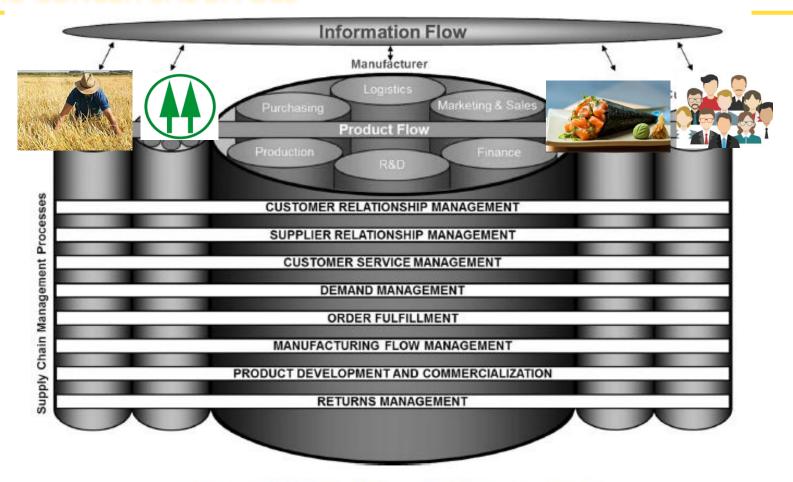


Fig. 4. The supply chain management framework in 2016 (Source; Lambert, 2014).

MELHORANDO O DESEMPENHO DO NEGÓCIO



Crescimento do faturamento



Gestão efetiva de custos



Gestão efetiva de ativos

Inovação
Novos produtos
Sustentabilidade
Nível serviço
Mix de produtos
Impacto social

Preço unitário
Custototal
Produtividade
Força de trabalho
Falta qualidade

Gestão de estoques
Gestão de capacidade
Utilização de ativos
Fluxo de caixa
Comprar ou fazer

33 milhões de clientes/ano

Aproximadamente 70% retornam





AGENDA

GESTÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS



Suzano vai lançar marca própria de papel higiênico

Fabricante de papel e celulose trouxe executivos da Unilever e da Kimberly Clark com objetivo de entrar no varejo em janeiro

Fernando Scheller, O Estado de S.Paulo 03 Agosto 2017 | 05h00

16/03/18 13:12 🐧 16/03/18 13:13







Chineses e indianos ainda usam pouco papel higiênico, e isso explica megafusão no Brasil

REVISTA EXAME

Um negócio da China: o que esperar da gigante formada por Fibria e Suzano

A compra da concorrente Fibria fez a fabricante de papel e celulose Suzano valorizar 11 bilhões de reais em dez dias

Por Denyse Godoy
3 29 mar 2018, 05h22

Conhecimento sobre a posição competitiva atual, desempenho histórico, pontos fortes e fracos e intenções futuras específicas

É mais do que estudar o concorrente, estudar tudo para lhe tornar mais competitivo









Competidores



Produto



É um processo sistemático que transforma dados aleatórios em conhecimento estratégico

- Engenharia da computação
- Pesquisa maior em diferentes mercados
- Crescimento mais de 2 dígitos
- Como se diferenciar?
- Viagem
- Formato mais avantajado, diferentes recheios de frutas
- Dez/14 em Balneário Camboriú (SC)
- 100% naturais





- Engenharia da computação
- Pesquisa maior em diferentes mercados
- Crescimento mais de 2 dígitos
- Como se diferenciar?
- Viagem
- Formato mais avantajado, diferentes recheios de frutas
- Dez/14 em Balneário Camboriú (SC)
- 100% naturais

2018

- Criou novos pontos de vendas (mercados e restaurantes)
- Internacionalização: Israel

Fontes de Informação?

- Fornecedores
- Clientes
- Competidores
- Exportadores
- Acadêmicos
- Benchmarking
- Elos da cadeia
- Etc...

Processo contínuo e sistemático de IC

- Obter as informações
- Sintetizar e analisar
- Relatório gerencial
- Facilidade de tomada de decisão

Conhecimento Estratégico

- Quem são os competidores?
- Quais são seus recursos? Como eles responderão a movimentos competitivos específicos?
- Quem são os clientes?
- Qual é a chave de sucesso? (GCS)
- Quais são os pontos fracos e pontos fortes? (SWOT)
- Quais são os planos futuros?

Objetivos da Inteligência

- Evitar surpresas
- Identificar riscos e oportunidades (SWOT)
- Obter vantagem competitiva diminuindo seu tempo de reação
- Melhorar o planejamento a curto e longo prazo

The Complete Guide to Competitive Intelligence (Fifth Edition), Kirk Tyson



