



Mônica Georgino

Eng. Agrônoma (ESALQ)
Mestranda Eng. Produção (UFSCAR)
Inteligência de Suprimentos (Raízen)
monicageorgino@gmail.com

GESTÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS
(Supply Chain Management)

“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>

Lambert, D. M., & Cooper, M. C. (2000). Issues in supply chain management. *Industrial marketing management*, 29(1), 65-83.



GREVE!

SEM CAMINHÃO O BRASIL PARA
NÃO PODEMOS CONTINUAR

DIA 21/05/18

O BRASIL VAI PARAR
PARALIZAÇÃO TOTAL

APOIE NOS!

EXEMPLO DE CADEIA DE SUPRIMENTOS - SERVIÇO



Agricultor



Cooperativa



Pescador

Distribuidor especializado frutos mar



Consumidores



Produtor de Nori



Importador

Distribuidor especializado



EXEMPLO DE CADEIA DE SUPRIMENTOS - PRODUTIVA



Petróleo



Polímeros



Embalagem de plástico



Fabricante químico



Fabricante produtos de limpeza



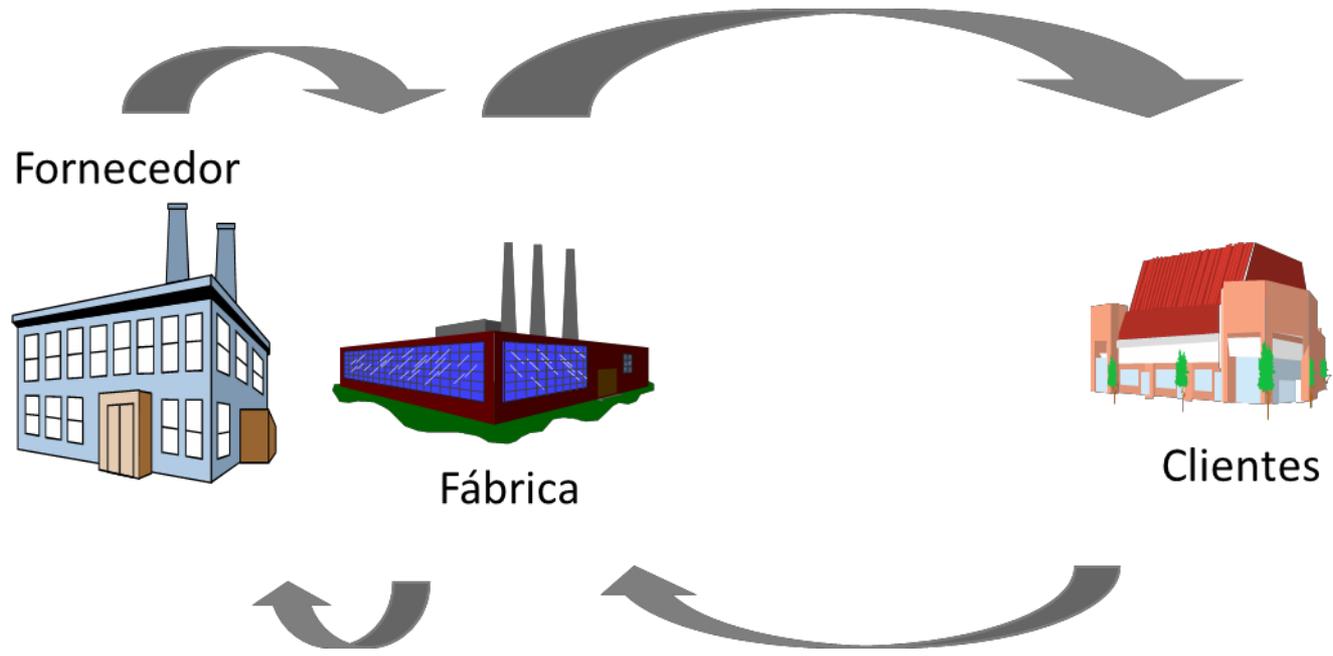
Centros de distribuição



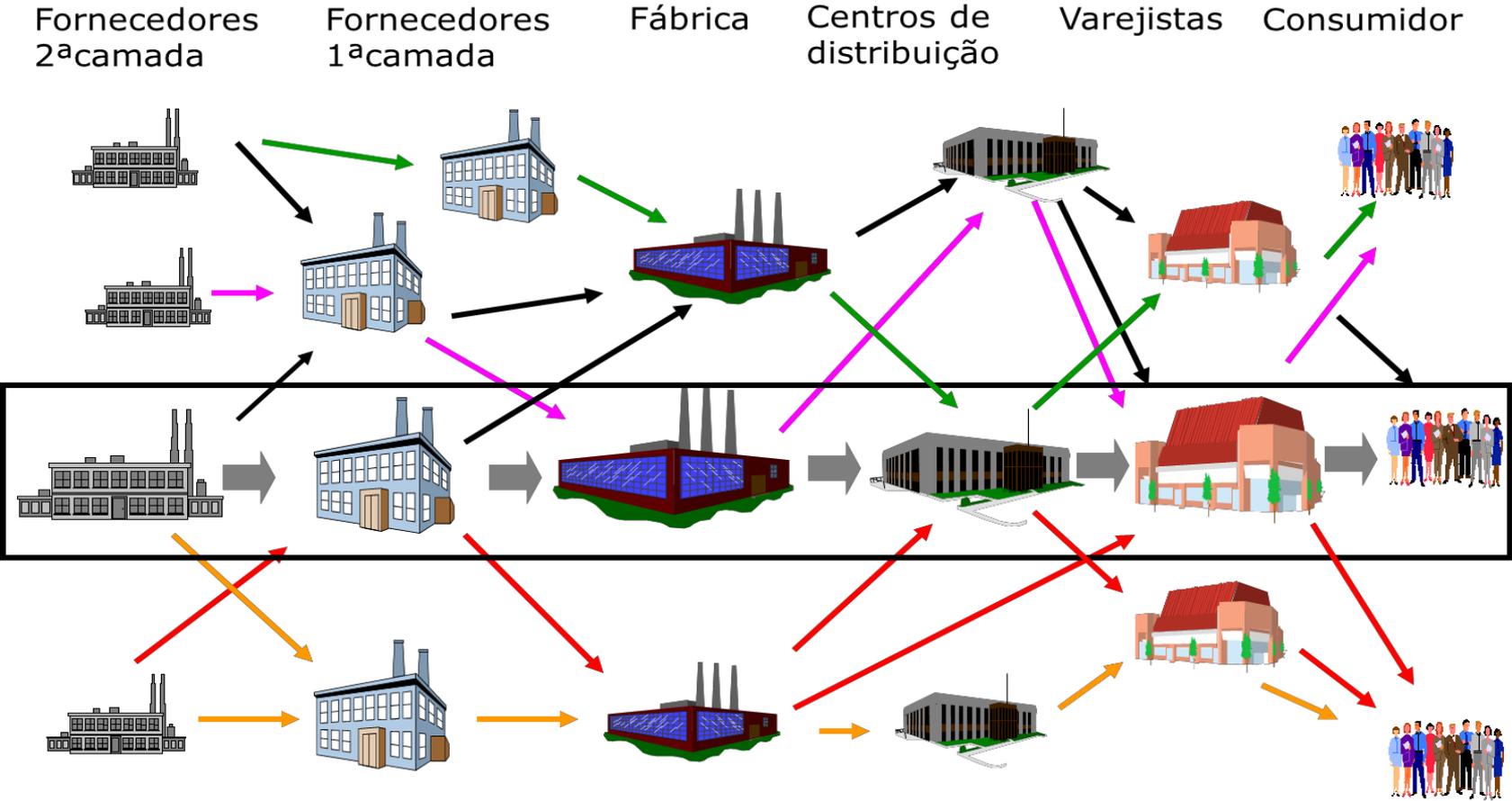
Consumidores



CADEIA DE SUPRIMENTOS ANTIGAMENTE



CADEIA DE SUPRIMENTOS ATUAL: GLOBALIZAÇÃO E CONCORRÊNCIA



MODO LINEAR



PLANEJAMENTO



AQUISIÇÃO



EXECUTA



ENTREGA



RETORNA

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

Supermercado Dia  **ECONOMIA QUE VENDE ORÇUNHO E INUTOS ELOGIOS TAMBÉM.**

OFERTAS RELÂMPAGO DE QUINTA A SÁBADO.

Uma seleção de preços competitivos.

A COPA ESTÁ ROLANDO, APROVEITE ESSAS OFERTAS.

É hora mais ainda de QUALER A QUINTA-FEIRA

SEGUNDA-FEIRA **TERÇA-FEIRA** **QUARTA-FEIRA**

PRODUZIDO NA BARRAGEM

BLACK FRIDAY




QUADRO CONCEITUAL DA GCS

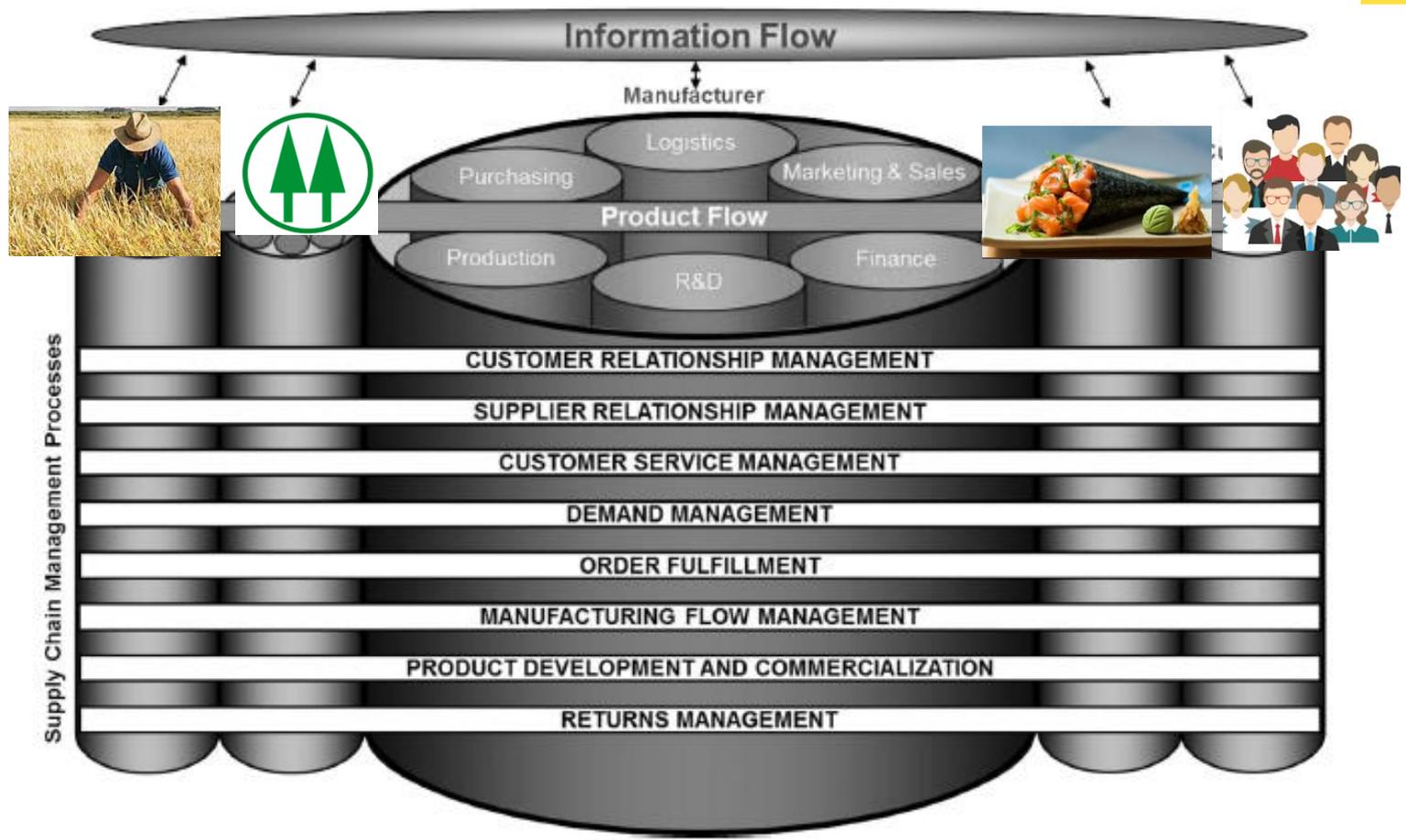
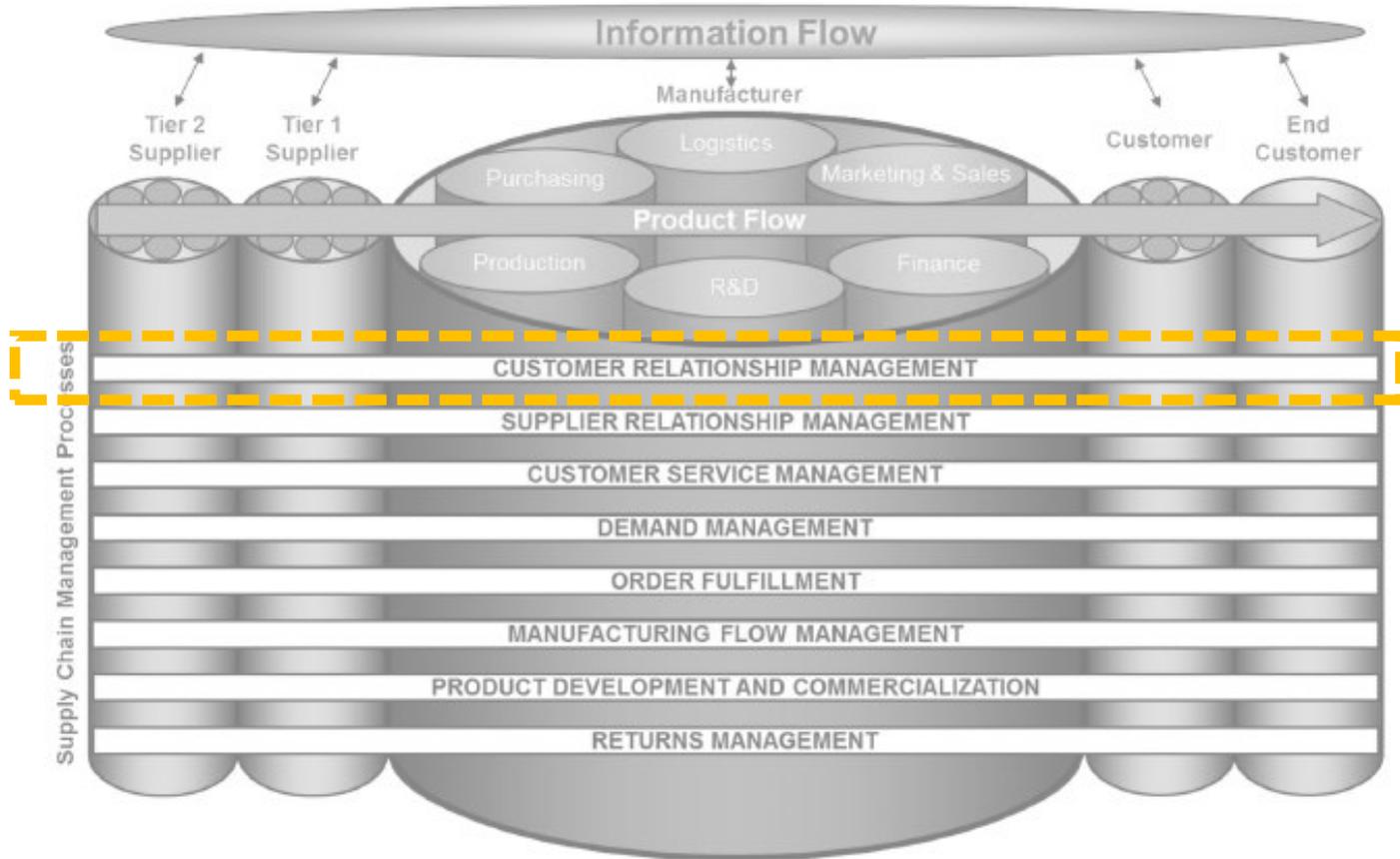
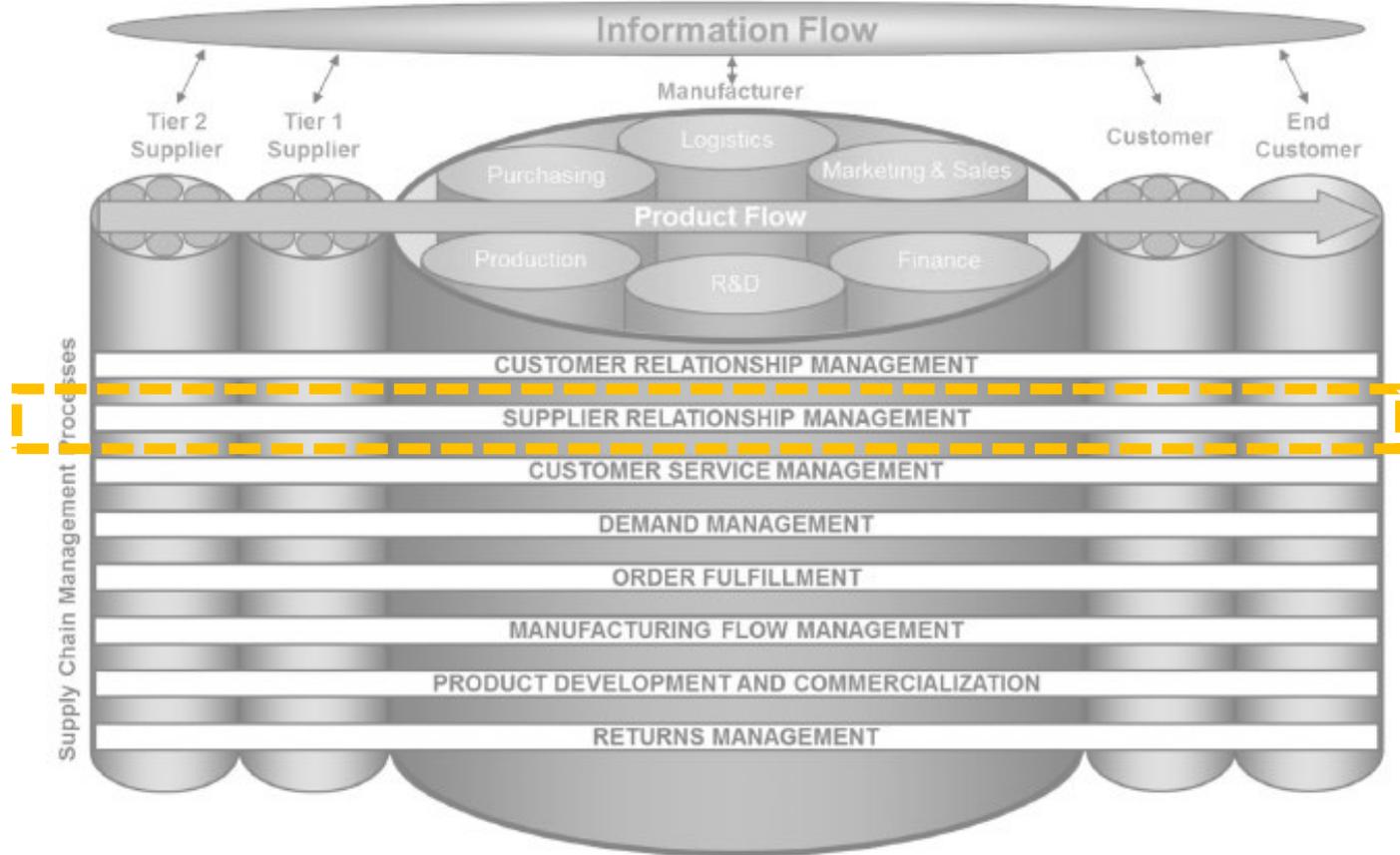


Fig. 4. The supply chain management framework in 2016 (Source: Lambert, 2014).



Produtos e serviços personalizados
 Alcançar o desempenho financeiro
 Ex.: App Clientemais

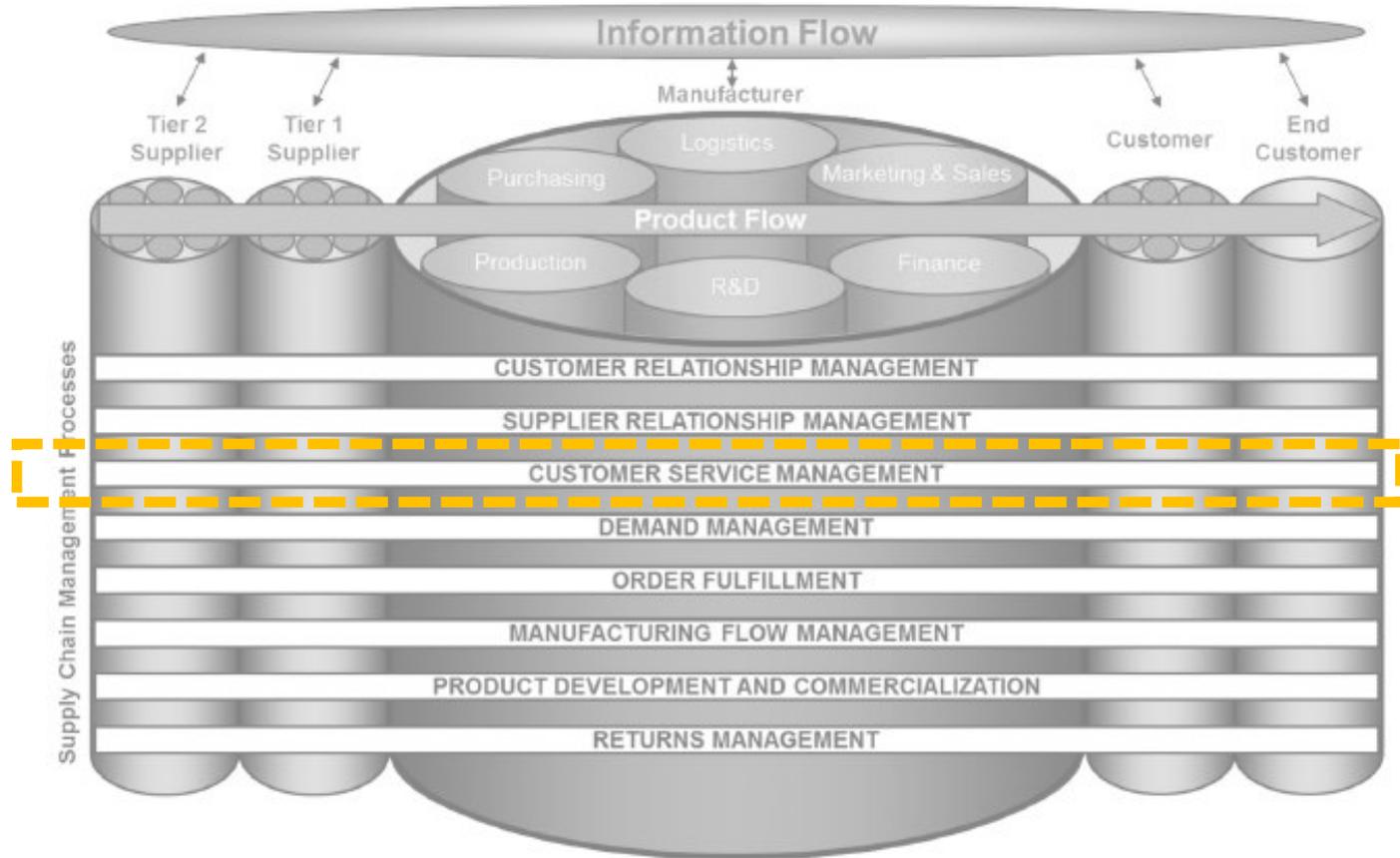


Mapear o mercado

Processo de homologação robusto (mão de obra escrava, financeiro)

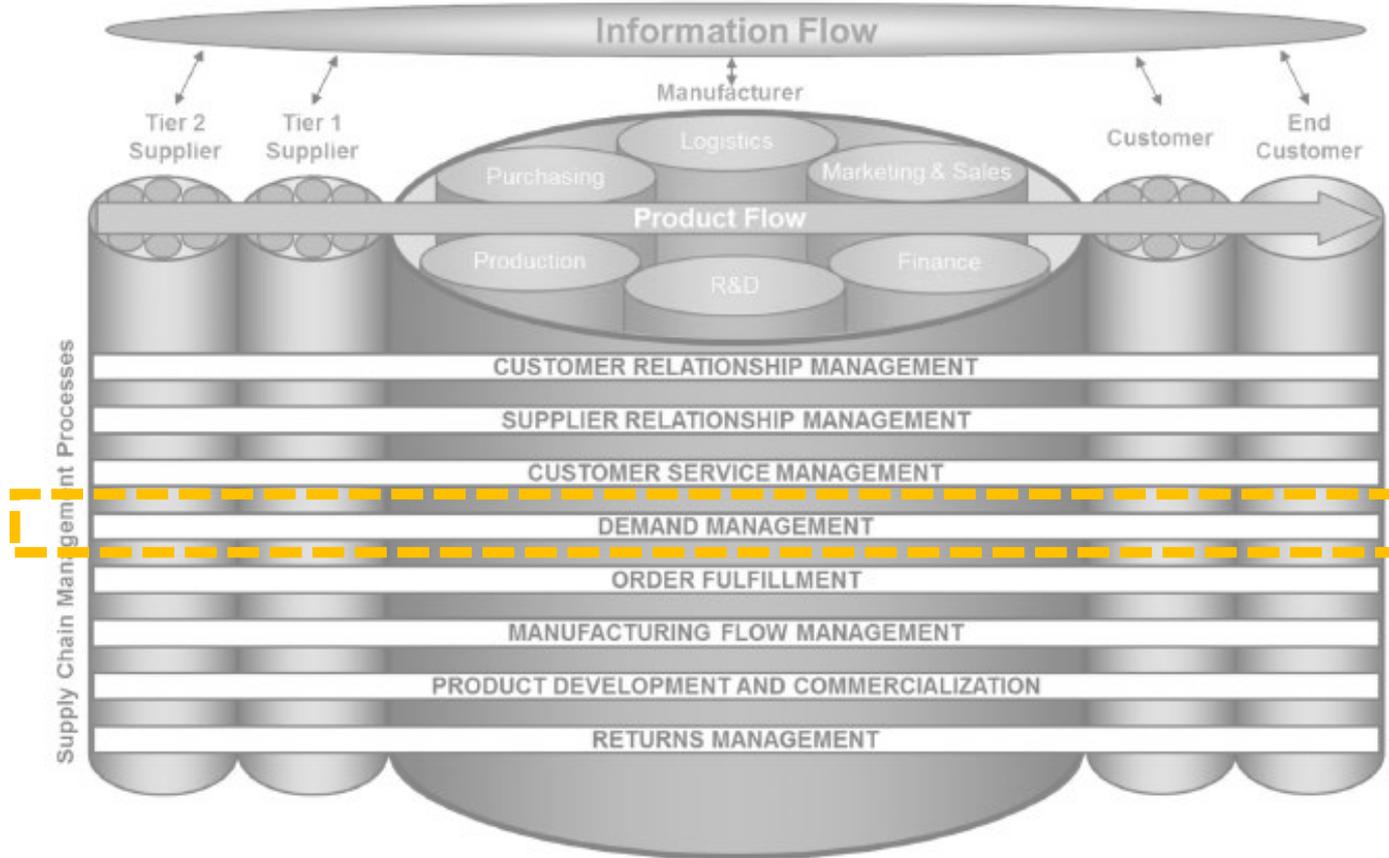
Parceria estratégica

Colaboração



Previsão da demanda

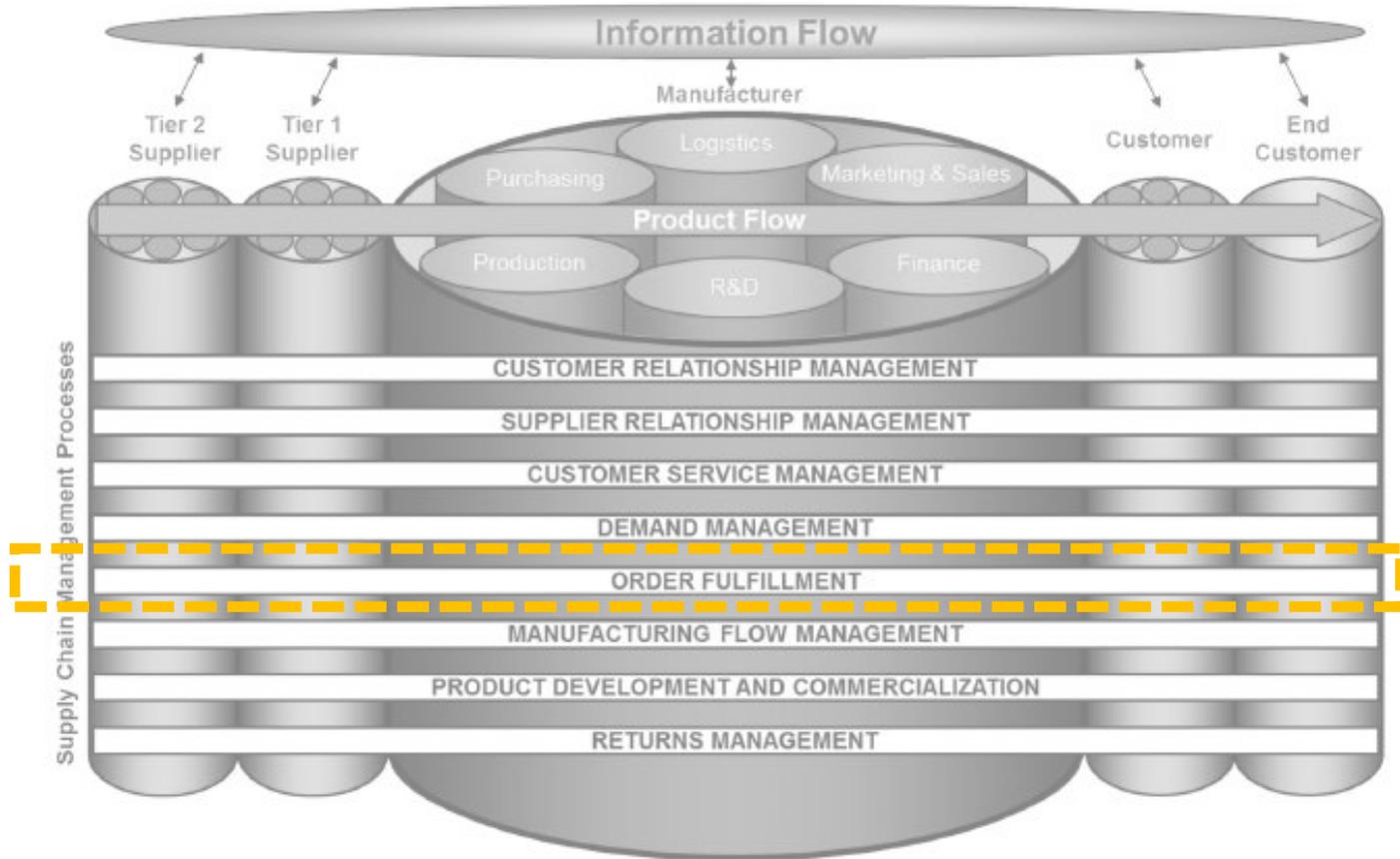
Intervir pró-ativamente se detectarem um risco que possa interferir com os acordos que foram pré estabelecidos



Cadeia de Suprimentos: Empurrada x Puxada

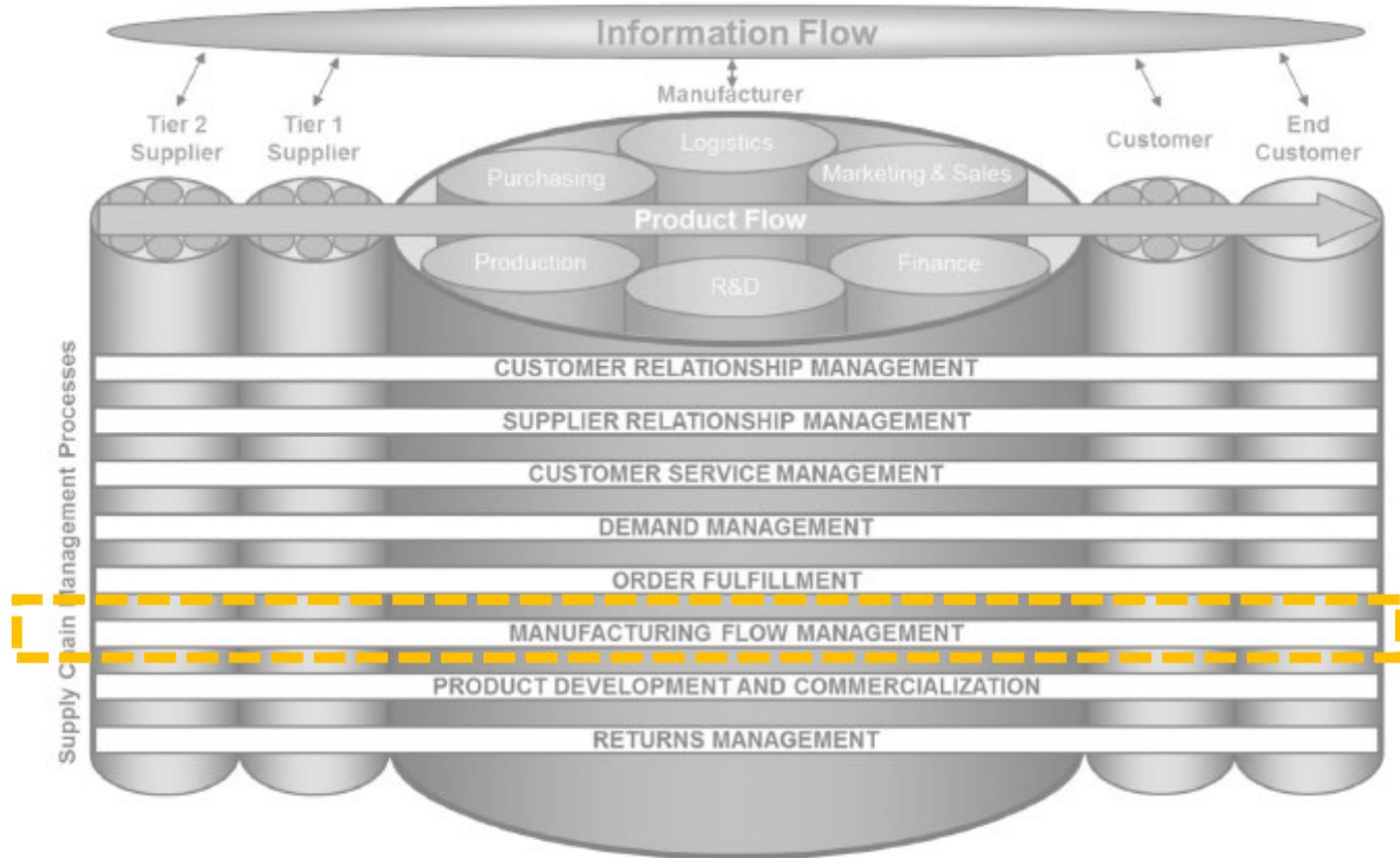
Exigir de forma pró-ativa e executar o plano sem interrupções

Sincronizar

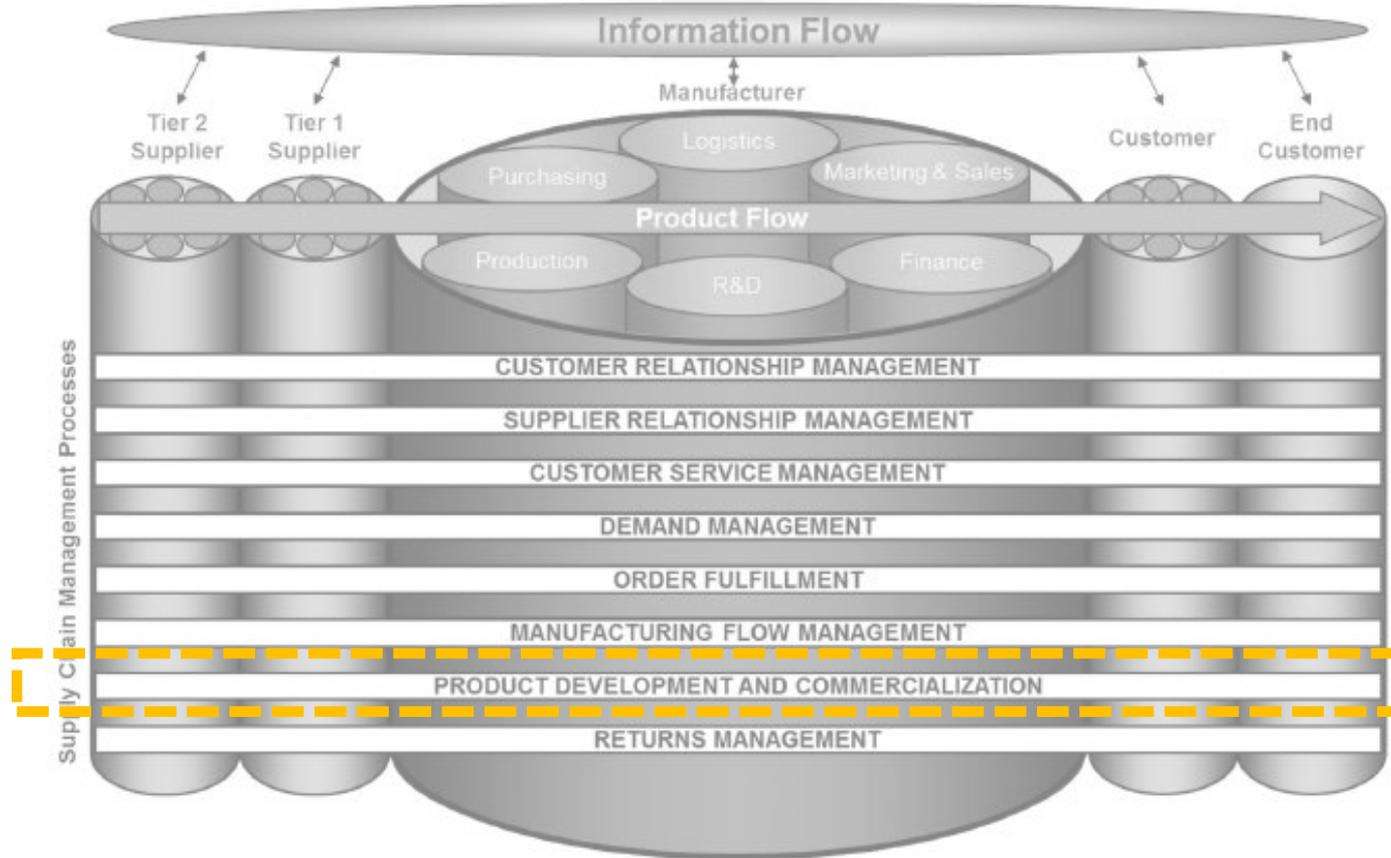


Atender os pedidos e ordem de produção

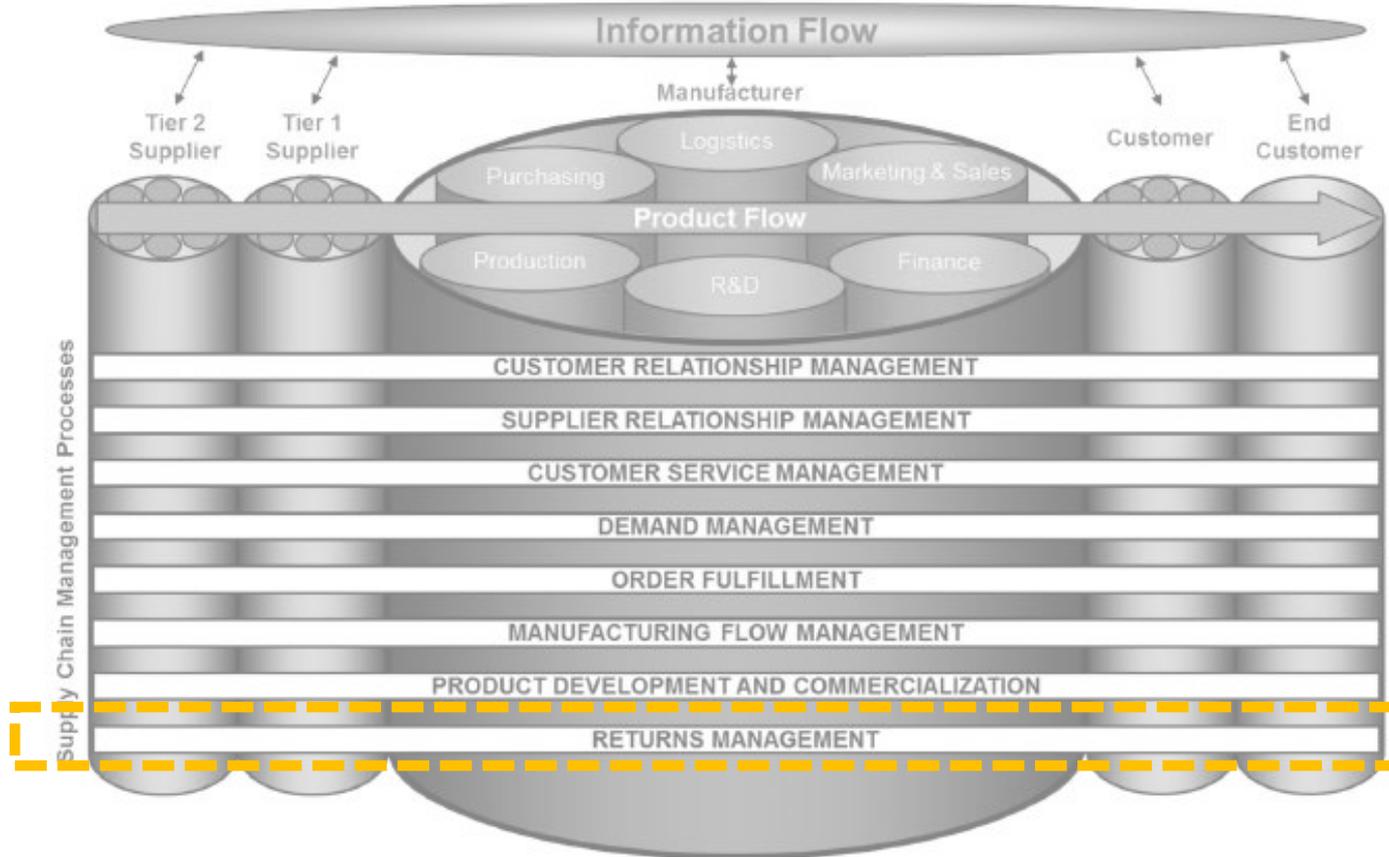
Atender as necessidades dos clientes ao mesmo tempo em que maximiza a rentabilidade (empresa e cliente)



- Reagir rapidamente aos riscos da Cadeia de Suprimentos
- Gerenciar o fluxo de fabricação/de manufatura
- Gerir os estoques
- Gerir a logística



Desenvolver e comercializar produtos ou serviços (marketing)
 O melhor fluxo de combinação produto ou serviço x mercado



Corrigir problemas rapidamente:
 Retornos de clientes
 Retornos de marketing

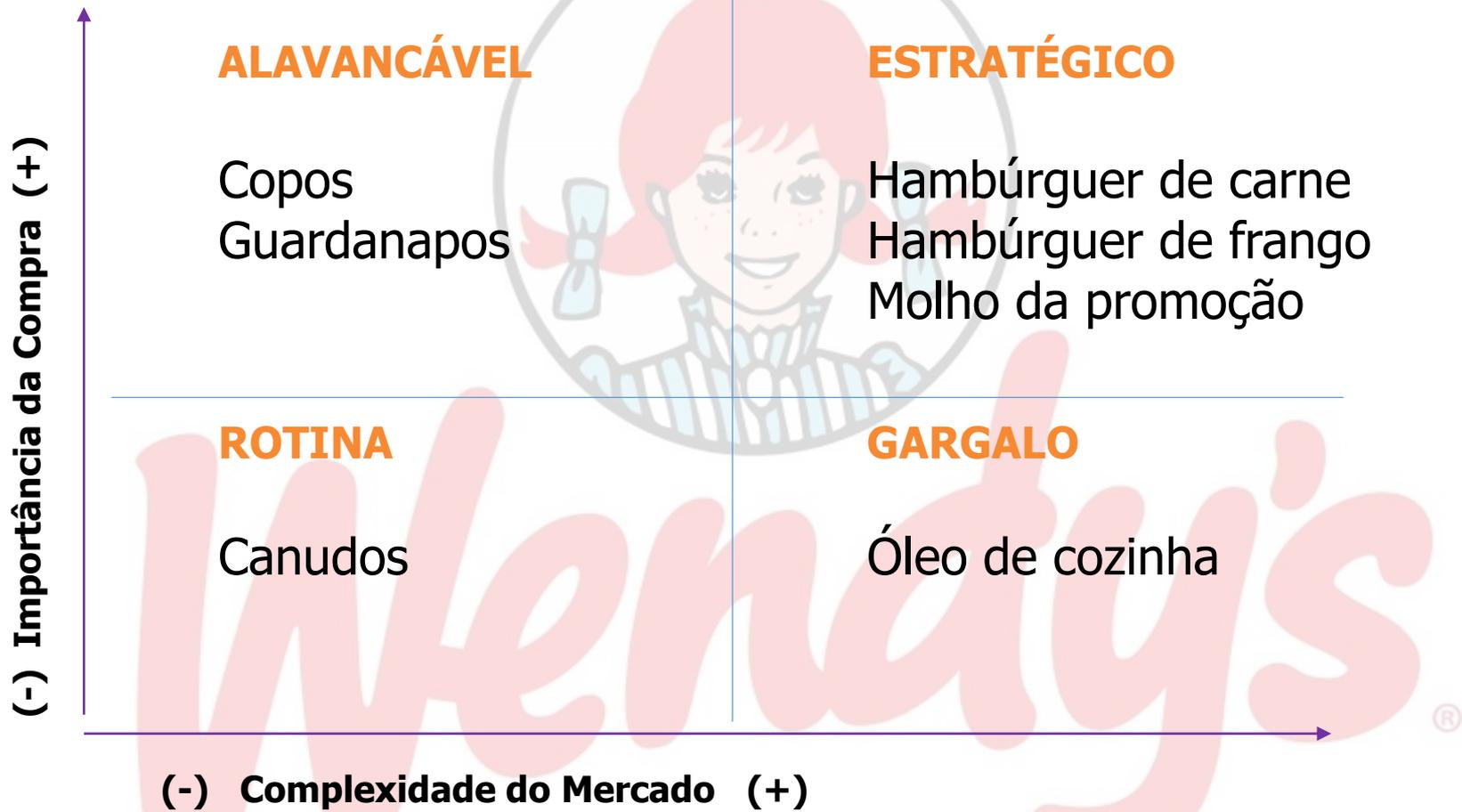
Retornos de ativos
 Recalls de produtos
 Retornos ambientais

FALTA DE COMUNICAÇÃO
E COORDENAÇÃO
ENTRE ESSES PROCESSOS

- Aumento dos custos de produção
- Aumento dos custos de estoque
- Aumento dos tempos de reposição (lead times)
- Aumento dos custos de transporte
- Diminui o nível de disponibilidade de produto
- Piora o relacionamento entre os diversos elos da cadeia

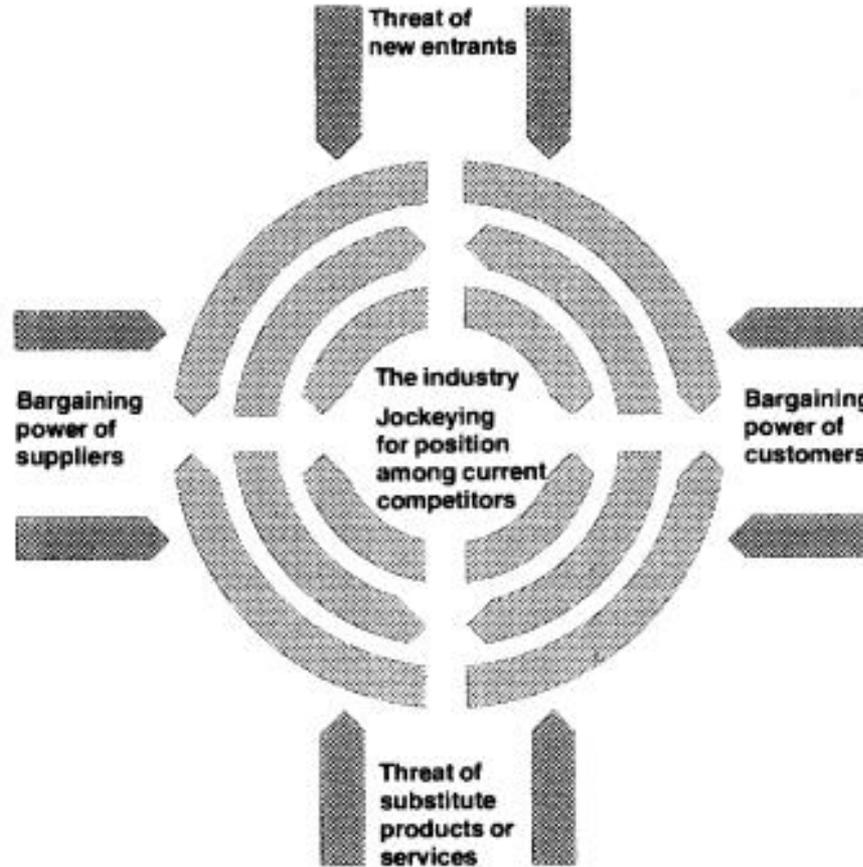
IMPACTO NO
DESEMPENHO
FINANCEIRO DA EMPRESA

MATRIZ ESTRATÉGICA DE COMPRAS (MATRIZ DE KRALJIC)



FORÇAS COMPETITIVAS (5 FORÇAS DE PORTER)

- Ferramenta simples
- Entender a competitividade do ambiente do negócio

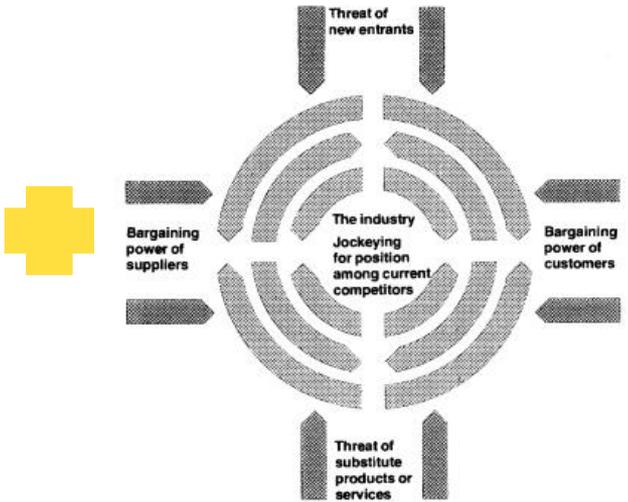


ESTRATÉGIA DE NEGOCIAÇÃO

MATRIZ ESTRATÉGICA DE COMPRAS
(MATRIZ DE KRALJIC)



FORÇAS COMPETITIVAS
(5 FORÇAS DE PORTER)



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

Custo total
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





- 1. Analítico**
- 2. Negociação**
- 3. Curioso e questionador**
- 4. Visão holística do processo**
- 5. Bom relacionamento interpessoal**
- 6. Ética e Compliance**

Suzano compra Fibria e cria gigante global de celulose com valor de R\$ 84 bi

Família Feffer, dona da Suzano, terá o controle acionário da nova companhia, com 46,4% de participação; operação, que dá origem à quinta maior empresa na bolsa brasileira, prevê troca de ações e um pagamento de R\$ 29 bilhões aos acionistas da Fibria

Mônica Scaramuzzo, O Estado de S.Paulo

16 de março de 2018 | 06h48

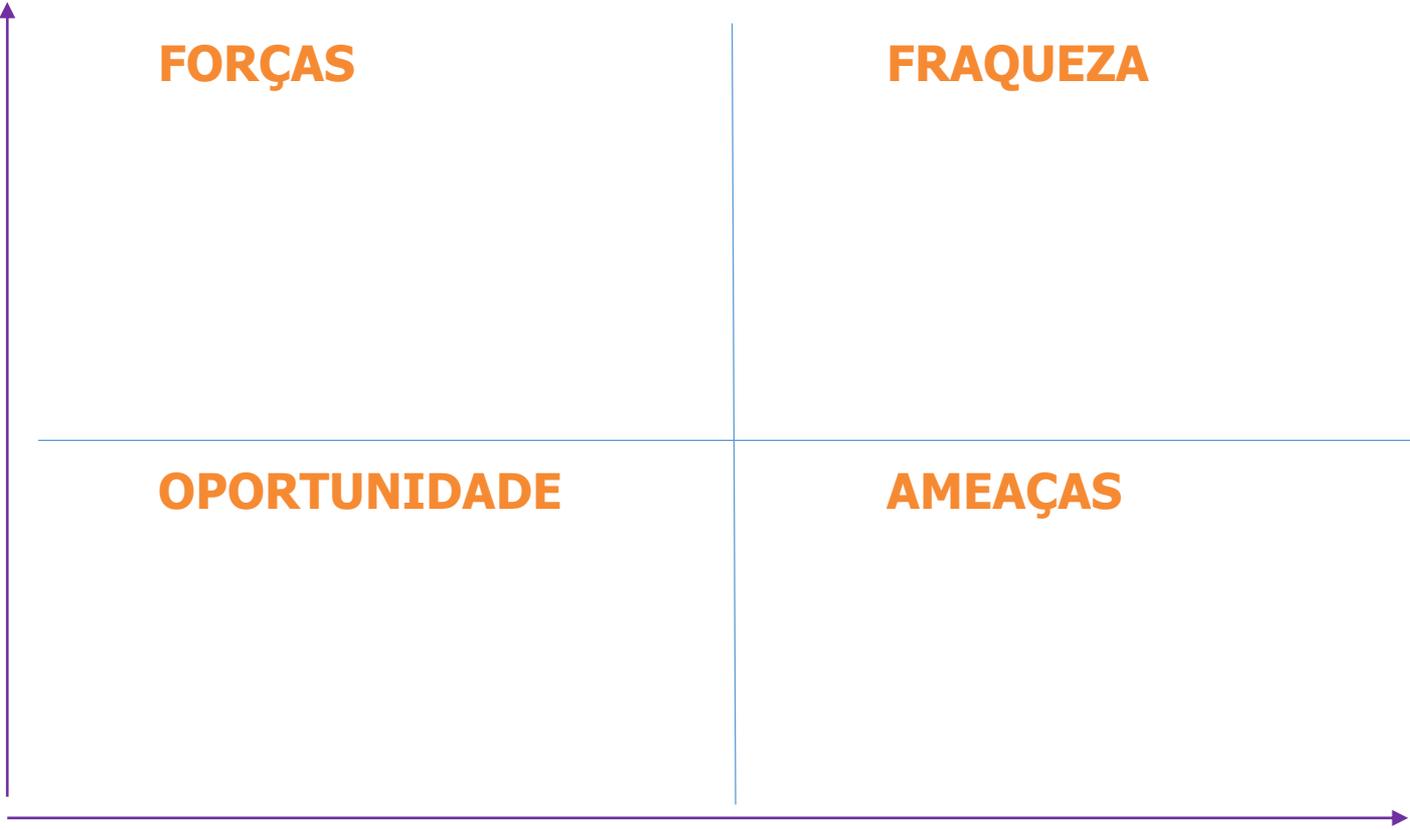
Atualizado 22 de março de 2018 | 17h45

POR [LARA RIZÉRIO](#) - EM [SUZANO HOLDING](#) - © 15 JAN, 2019 14H05

Nasce uma gigante: após começo de ano sem brilho, fusão Suzano-Fibria pode impulsionar ações na Bolsa?

Fusão foi finalmente concluída nesta segunda-feira, criando uma gigante do setor de papel e celulose; analistas têm perspectivas positivas para o futuro da ação

CASE





DÚVIDAS E DISCUSSÕES



Obrigada