



ATMAN
consultoria empresarial

**Gestão Estratégica
de Suprimentos**

Claudio Mitsutani
Atman Consultoria Empresarial
São Paulo, 28 de maio de 2008

© Atman Consultoria Empresarial - 2008 - Direitos Reservados
Nenhuma parte deste documento pode ser copiada, transcrita ou reproduzida sob qualquer forma ou por qualquer meio.
Sem prévio consentimento por escrito de Atman Consultoria Empresarial


Agenda




- Ambiente atual de mudanças
- Gestão Estratégica de Suprimentos
- Implementação do modelo
- Tendências para a gestão de suprimentos

© Atman Consultoria Empresarial - 2008 - Direitos Reservados
> 2 <

O ambiente de mudanças



Da produção industrial para o mundo virtual



Séc. XXI

- Internet
- Ambientes Virtuais

Anos 80/90

- Qualidade Total
- Reengenharia
- Globalização

Anos 60

- Indústria de consumo
- Competição

Anos 30

- Indústria automobilística
- "Curva de aprendizado"

Séc. XVIII

- 1. Revolução Industrial
- Indústria Têxtil

Séc. XIX

- 2. Revolução Industrial
- Ferrovias e aço

© Atman Consultoria Empresarial - 2008 - Direitos Reservados
> 3 <

Provocando impactos em nossa vida cotidiana...



Fonte : Calvin e Haroldo por Bill Watterson

Impactando também a gestão dos negócios



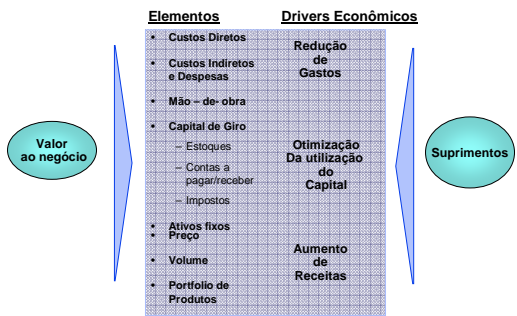
- Gestão do Conhecimento
- Ambientes Virtuais
- Estratégias Flexíveis
- Pessoas capacitadas
 - Conhecimento Técnico
 - Habilidades holísticas e gerenciais



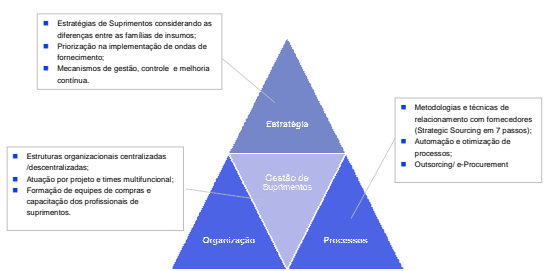
Para isso é importante ter a visão clara das relações entre as estratégias do negócio e as áreas funcionais



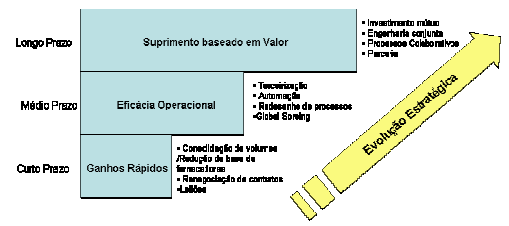
O alinhamento entre Estratégias de negócio e Suprimentos



Visão sistêmica da Gestão Estratégica de Suprimentos



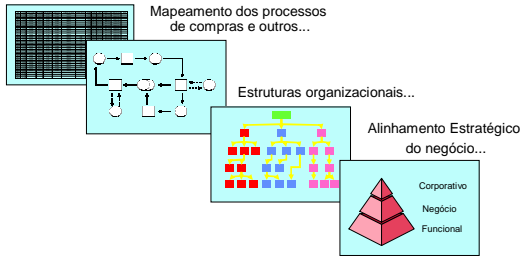
Processo evolutivo da gestão de suprimentos



A implementação da Gestão Estratégica de Suprimentos envolve o diagnóstico...



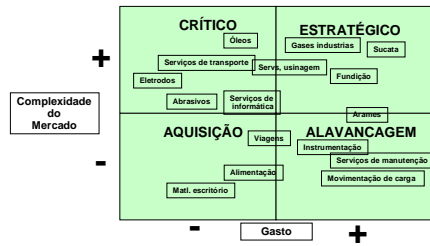
Gastos, pedidos, famílias, contratos...



Posteriormente, uma atividade básica é a segmentação das famílias de insumos...



Exemplo Ilustrativo de grande empresa metalúrgica nacional

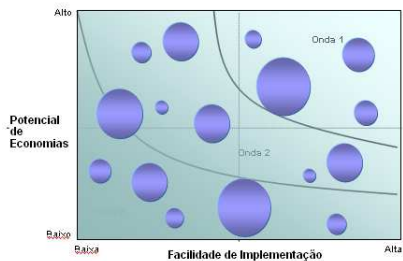


...Pois diferentes famílias requerem diferentes estratégias

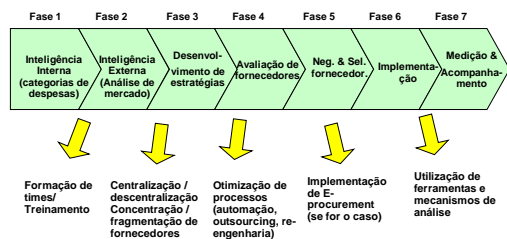


Segmento	Resp.	Estratégia	Possíveis Ações
Aquisição	usuário	Minimizar esforços	Tercerização
Alavancagem	compras	Maximizar ganhos	compras spots, leilões
Crítico	Compras	Reduzir riscos	contratos de longo prazo
Estratégico	Alta direção	Vantagens competitivas	parcerias, mutuo investimento

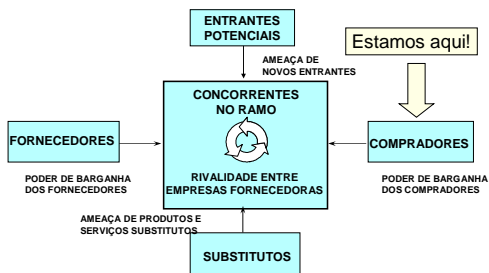
A priorização na implementação de iniciativas



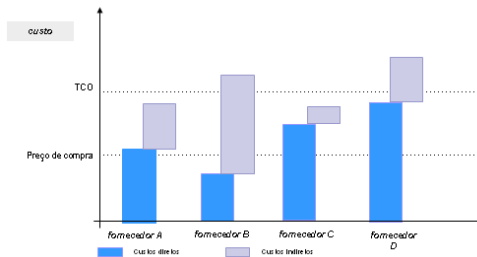
O modelo de 7 passos tem se mostrado uma forma eficaz de implementar as ações



Análise de 5 forças / Porter



Custo total de propriedade (TCO)



Por fim, são estabelecidas condições para controle e melhoria contínua das relações com os fornecedores



- Implementação de indicadores de desempenho (KPI) e SLA
- Desenvolvimento e gestão do relacionamento com fornecedores
- Implementação de outras métricas (relatórios, sistemas)
- Inteligência em Compras
- Revisões periódicas
- Melhoria contínua

Quais são as tendências para a gestão de suprimentos ?

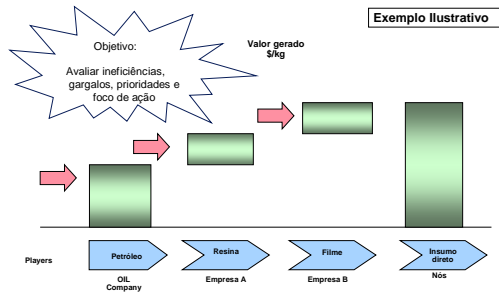


- Necessidade de gerir além dos limites físicos e modelos mentais internos às organizações
 - Pressões das forças externas
 - Processos e visões internas
 - Cultura interna

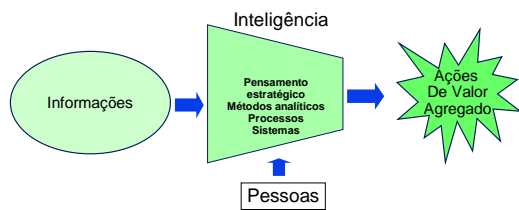


- Otimização das cadeias produtivas de fornecimento
- Inteligência em Compras
- Gestão do Risco

Otimização de cadeias produtivas



Inteligência em Compras



A utilização de mecanismos racionais, trabalhando informações e provendo, ao final, oportunidades antecipadas de decisão que agreguem valor ao negócio.

A gestão da inteligência na área de Compras gera oportunidades específicas de agregação de valor ao negócio



• Oportunidades

- Estratégicas
 - > Parcerias com fornecedores, make or buy
 - > Novos produtos
 - > novas tecnologias
 - > Novas fontes de fornecimento
 - > Oportunidade de otimização de Capital
- Táticas
 - > Otimização financeira, Fiscal
 - > Atingimento de metas
 - > Melhores condições para negociação com fornecedores

• Riscos

- Imagem corporativa
- Parada de Fornecimentos
- Reajustes de preços
- Mudanças econômicas
- Defasagem tecnológica

• Tendências

- Preço, investimento e demanda de insumos
- Ambiente competitivo fornecedor
- Macro-ambiente

- Financeiro
- Operacional
- Regulatório
- Ambiental
- Social



Necessidade de Mecanismos e Processos

- Antecipação aos fatos (Inteligência)
- Mecanismos de gestão (Governança)
- Mecanismos de Mitigação e controle (exemplo: CLM)
- Ferramentas (scoring, risco X probabilidade)



OBRIGADO!!!

Claudio Mitsutani



- Diretor da Atman Consultoria Empresarial , Professor de Planejamento Estratégico dos cursos de pós-graduação da ESPM (Escola Superior de Propaganda e Marketing) e Palestrante nas áreas de Planejamento Estratégico e Cadeia de Suprimentos (Supply Chain)
- Experiência Executiva e Consultiva em posições como Diretor de Strategic Sourcing para América Latina nos Laboratórios Wyeth Whitehall, Gerente de Planejamento Estratégico na General Electric, Consultor Sênior na Gemini Consulting , Engenheiro de Materiais na Elevadores Otis e Coordenador de controladoria na Rhodia (Divisão Têxtil).
- Engenheiro Mecânico- Aeronáutico formado pelo ITA (Instituto Tecnológico de Aeronáutica) , MBA pela University of Pittsburgh, Pennsylvania, EUA e , atualmente, pós -graduando em gestão energética pela Universidade de São Paulo(USP). Realizou também diversos cursos de extensão em Administração Industrial e Planejamento Estratégico na USP e Universidade de Michigan. Experiência internacional em mais de 30 países.

Atman Consultoria Empresarial

Rua Cristiano Viana, 441 cj 44
05411-000 Jardim Paulista São Paulo SP
www.atmanconsultoria.com.br
Tel /Fax (11) 3062-1266 / 3896-9177

Claudio Mitsutani

claudio@atmanconsultoria.com.br
Cel (11) 7151-1014
