



UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO INTEGRADO**  
CADEIA DE SUPRIMENTOS  
**VALE S/A**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

14 JUNHO, 2021

UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO INTEGRADO**  
**CADEIA DE SUPRIMENTOS**  
**VALE S/A**

MÓDULO GESTÃO LOGÍSTICA

GESTÃO LOGÍSTICA DA CADEIA DE SUPRIMENTOS – PROF<sup>a</sup>  
ELAINA CRISTINA PAINA VENÂNCIO

GESTÃO DE PROCESSOS – PROF<sup>a</sup> ELAINA CRISTINA PAINA  
VENÂNCIO

ESTUDANTES:

Leonardo José Tavares, RA 1012019100105  
Michel Sardeli Menegon, RA 1012019100069  
Carlos Alexandre Menato, RA 1012019100266

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

14 JUNHO, 2021

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>5</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>7</b>
3.1 GESTÃO LOGÍSTICA DA CADEIA DE SUPRIMENTOS	7
3.1.1 A ÁREA DE SUPRIMENTOS	8
3.1.2 ETAPAS DO PROCESSO DE SUPRIMENTOS	9
3.2 GESTÃO DE PROCESSOS	10
3.2.1 PROCESSOS ORGANIZACIONAIS	11
3.2.2 PROCESSOS DA ÁREA DE SUPRIMENTOS	13
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>20</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>22</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>23</b>

# 1. INTRODUÇÃO

Cada vez mais a competência logística ganha importância nas organizações, tornando-se um fator crítico, dessa forma exigindo maior atenção dos gestores com relação ao desempenho de suas operações. Frente à necessidade de se manterem competitivas no mercado, as organizações devem buscar constantemente a melhoria dos seus processos para serem capazes de se adaptar às novas condições do mercado.

Diante do ambiente competitivo das empresas, surge a preocupação com a melhoria contínua da qualidade dos produtos e processos oferecidos por uma organização. Uma forma eficaz de se obter vantagem nesta competição é através do gerenciamento da cadeia de suprimentos, a qual aborda o projeto, o planejamento, a gestão e a coordenação do fluxo de materiais e informações desde o fornecedor até o consumidor final, buscando a integração de recursos humanos e físicos que possibilite o alcance do objetivo final de satisfação do cliente, com entregas no prazo e com qualidade. A análise da cadeia de suprimentos permite identificar potenciais oportunidades de melhorias na gestão e na tomada de decisão dos diversos elos das cadeias, através da coordenação do fluxo de produtos e informações na cadeia. Como forma de facilitar essa coordenação, sistemas de informação estão sendo utilizados para o gerenciamento da cadeia de suprimentos.

A gestão por processos se consolida cada vez mais como um moderno sistema de gestão, de modo a orientar as decisões organizacionais com base no desempenho de seus processos principais. A gestão por processos analisa os processos da organização a partir da óptica da geração de valor para os clientes. Grandes organizações têm buscado a transição do modelo de gestão por funções para o modelo de gestão por processos, obtendo com isso ganhos significativos, esse modelo de gestão é perfeitamente aplicável também a pequenas e médias empresas, sendo sua implantação ainda mais

facilitada, pois o investimento necessário é menor e o número de processos críticos também tende a ser menor.

Este trabalho tem o intuito de apresentar sobre a cadeia de suprimentos da empresa Vale S/A, vamos nos aprofundar ainda mais na logística da cadeia de suprimentos e na gestão de processos.

## 2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Conhecer a história da Companhia Vale do Rio Doce – CVRD é conhecer uma parte da própria história do Brasil. Desde a década de 40 quando foi criada pelo governo sendo depois transferida para a administração privada em 1997, as diretrizes estratégicas da CVRD visam guiar os esforços dos executivos para busca, desenvolvimento e implementação de projetos contribuindo para as metas de crescimento e criação de valor.

Nascida em 1º de junho de 1942 como a estatal Companhia Vale do Rio Doce, a Vale é hoje uma empresa privada que figura entre as maiores mineradoras globais. Suas operações extrapolam fronteiras, estão presentes em cerca de 30 países, compartilhando sua missão de transformar recursos naturais em prosperidade e desenvolvimento sustentável. Além da mineração, ela atua em logística com ferrovias, portos, terminais e infraestrutura de última geração em energia e em siderurgia.

A Vale (CNPJ- 33.592.510/0001-54) opera em 14 estados brasileiros e nos cinco continentes e possui cerca de dois mil quilômetros de malha ferroviária e nove terminais portuários próprios. É a maior empresa no mercado de minério de ferro e pelotas e a maior produtora de manganês e ferroligas do Brasil, além de operar serviços de logística, atividade em que é a maior do país. No Brasil, os minérios são explorados por quatro sistemas totalmente integrados, que são compostos por mina, ferrovia, usina de pelotização e terminal marítimo (Sistemas Norte, Sul e Sudeste). Em outubro de 2016, foi lançado o Complexo S11D Eliezer Batista(S11D), no Pará, uma usina construída fora da floresta, para minimizar os impactos ambientais, e que produzirá um minério com qualidade superior ao produzido no sistema Sul e Sudeste. A Vale consome cerca de 5% de toda a energia produzida no Brasil.

A empresa exporta para as Américas, Europa, Ásia, África, Oriente Médio e Oceania. Seus principais compradores são os Estados Unidos, Alemanha, França, Inglaterra, Oriente Médio, África, Oceania, China, Coréia do

Sul e Japão. A Vale conta com infraestrutura no Brasil, Indonésia, Moçambique, Omã, Filipinas e Argentina.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO LOGÍSTICA DA CADEIA DE SUPRIMENTOS**

As atividades de suprimentos permeiam toda a cadeia produtiva da Vale e são estratégicas para o negócio. O sucesso das operações e dos projetos depende muito da agilidade na compra dos materiais e serviços, da escolha correta dos itens adquiridos e contratados e da gestão das variáveis de saúde, segurança e sustentabilidade por parte dos fornecedores. Anualmente, a Diretoria de Suprimentos adquire, em todos os países onde atua, aproximadamente USD 15 bilhões em materiais e serviços, além de gerenciar aproximadamente 12 mil contratos, 6 mil contratações e 900 mil itens de materiais.

#### Agente do desenvolvimento local e sustentável

A Diretoria de Suprimentos é engajada em fortalecer os compromissos de conformidade com padrões éticos, gestão transparente, cumprimento da legislação e desenvolvimento socioambiental nos países onde atuamos. Prova disso é a sua política de contratação e gestão de fornecedores, que abrange importantes aspectos socioambientais

A Vale procura por novos fornecedores de acordo com suas demandas por serviços e produtos. A seleção, cotação e contratação de fornecedores é feita com base no 'Código de Ética e Conduta do Fornecedor', respeitando critérios técnicos e outros processos como qualidade, preço, prazo de entrega e atendimento.

Ao estabelecer um relacionamento com seus fornecedores, empresas coligadas e controladas, a Vale procura compartilhar seus valores e princípios. “A vida em primeiro lugar” é um valor primordial e “cuidar das pessoas” é um dos pilares estratégicos da empresa



A Vale tem uma rede de logística que integra minas, ferrovias, navios e portos, garantindo agilidade e segurança no transporte do minério. A infraestrutura está presente no Brasil, Indonésia, Moçambique, Omã, Malásia e China.

A Estrutura logística também transporta carga de terceiros e oferece duas linhas de trem de passageiros no Brasil, na Estrada de Ferro Vitória a Minas e na Estrada de Ferro Carajás.

A Vale opera cerca de 2 mil quilômetros de malha ferroviária no Brasil e possui acordos para utilizar linhas na África, criando um dos seus grandes diferenciais competitivos. Há ainda em operação dois trechos de longa distância importantes operados com trens de passageiros.

Para integrar as operações nos cinco continentes, a Vale conta com uma rede de portos e terminais conectados às minas por meio das ferrovias. Entre eles estão portos com calado profundo, aptos para receber os Valemax.

As estruturas são operadas no Brasil, na Indonésia, na Malásia e em Omã, atendendo também serviço de carga para terceiros.

### **3.1.1 A ÁREA DE SUPRIMENTOS**

O crescimento das operações da Vale no Brasil contribui não só para o desenvolvimento da logística, que na sua essência compreende a arte de levar uma massa econômica de um ponto (origem) a outro (destino) de forma segura, eficiente, em menor tempo e com o menor custo, mas também do Brasil.

#### **Objetivo**

Identificar a infraestrutura presente em um processo logístico mundial, de modo a permitir que o minério produzido no Pará, em especial nas jazidas de Carajás, descobertas em 1967, alcance diversos lugares do mundo, e altere de forma benéfica a vida de milhões de pessoas.

## Relevância Científica

Somente a definição de uma estrutura composta por um sistema e um modelo permitirá a elaboração de um planejamento que permitirá prever antecipadamente todas as atividades e/ou serviços de um programa de capacitação logística, que viabiliza, consequentemente, não só o aumento de produção, mas também a sua movimentação

### **3.1.2 ETAPAS DO PROCESSO DE SUPRIMENTOS**

A Diretoria Global de Suprimentos e Logística Inbound é comprometida com os princípios estratégicos da empresa - Governança, Desempenho, Sustentabilidade e Robustez – e tem como objetivo ser benchmark de mercado na entrega de resultados, de forma robusta, sustentável e eficiente, através de uma gestão focada em direcionadores que norteiam o suporte às operações e projetos da nossa empresa em âmbito global. Os direcionadores estratégicos da Diretoria de Suprimentos são os seguintes:

Menor custo do mercado (Total cost of ownership - TCO/ Investimento)

Supply Assurance (disponibilidade no prazo e qualidade)

Gestão de risco financeiro de fornecedores

Inovação focada em performance através de fornecedores

Working Capital (otimizar geração de caixa)

Saúde e Segurança em todo o âmbito de atuação de Suprimentos

Formação, retenção e promoção de talentos, além de Guardião de Compliance.

## 3.2 GESTÃO DE PROCESSOS

Gestão de processos: O que é, benefícios e Características

No mercado atual, adotar boas práticas de gestão de processos é praticamente um pré-requisito para uma empresa se manter competitiva.

Se não quiser perder mercado, o administrador não pode se dar ao luxo de se acomodar e ser resistente à renovação das práticas em seu negócio.

Especialmente em empresas familiares, com gestores conservadores, é comum ouvir frases como “isso sempre foi feito assim e sempre funcionou”.

Não queremos dizer que é preciso receber de peito aberto qualquer sugestão de mudanças, ou que não se deve valorizar o conjunto de experiências adquiridas ao longo dos anos.

Qualquer transformação no modo de conduzir uma organização precisa ser feita com muito critério.

Não é por que determinado método ou prática de gestão está na moda que a empresa deve ir na onda e adotá-la.

É necessário entender qual é a proposta, seus pontos positivos e negativos e relacionar tudo isso com a realidade e os objetivos da companhia.

A gestão de processos é assim: nada será modificado se não houver uma razão bem clara para que isso aconteça.

Também não se trata de “procurar pelo em ovo”, mas sim de problematizar no sentido positivo, buscando maneiras de otimizar a atuação da empresa cada vez mais.

As necessidades e possibilidades que se apresentam para uma organização se transformam o tempo todo, e os processos precisam acompanhar esse movimento.

### **3.2.1 PROCESSOS ORGANIZACIONAIS**

O que são processos organizacionais?

Processos organizacionais são atividades inter relacionadas que contribuem para o funcionamento de um negócio.

É comum que, ao observar processos organizacionais, seja possível desenhar uma cadeia cronológica de atividades. Há um evento inicial, responsável pelo “start” daquele processo, seguido por uma série de outras etapas relacionadas a diversas áreas da organização.

Que tal um exemplo para entender melhor?

Em uma empresa de produção e varejo de sapatos, por exemplo, podemos dizer que os processos organizacionais seguem o seguinte fluxo-base:

1. recebimento de matéria prima (logística de contato com os fornecedores, logística de almoxarifado e distribuição);
2. desenvolvimento do produto (logísticas de design de produto, licenças e patentes, operacionalização da produção, organização da rotina e cumprimento de metas);
3. envio para o estoque (logística de estoque, comunicação com os pontos de venda físicos ou virtuais, como os marketplaces);
4. divulgação (contato com o time de marketing e representantes de vendas, desenvolvimento de estratégias de redes sociais ou vendas físicas);
5. venda (atuação do time de vendas, treinamento para vendedores de loja e aperfeiçoamento de habilidades deste time);
6. fluxo financeiro;
7. pós-venda e fidelização de clientes.

Viu só como entender o que são processos, processos organizacionais passa pelo entendimento da conexão entre setores? Por isso dizemos que os processos da cadeia organizacional são todos conectados e sequenciais.

Qual a importância dos processos organizacionais para a empresa?

Entender o que são processos organizacionais e como eles se relacionam já é um bom começo para compreender, também, a importância deles para o negócio.

Ter um desenho claro da cadeia de produção da empresa é essencial para o mapeamento de oportunidades de melhoria.

E o que isso significa?

Significa que, ao se deparar com um desvio no processo (pode ser um atraso ou uma falha de comunicação entre setores, por exemplo), uma organização que trabalha suas rotinas de forma alinhada e clara é capaz de identificar a origem do problema com facilidade. Como resultado, temos tomadas de decisões mais ágeis, assertivas e resolutivas.

Outra grande vantagem do acompanhamento dos processos organizacionais é a possibilidade de trabalhar com indicadores de performance. É possível, por exemplo, criar metas de produção e venda e acompanhá-las periodicamente auditado de etapas específicas do percurso do produto.

Um bom exemplo desses indicadores, este focado no processo organizacional de vendas, é a taxa de conversão. Ela aponta o volume de prospects efetivamente convertidos em clientes após o investimento em uma estratégia.

Acompanhar a taxa de conversão é essencial para saber a eficiência da estratégia de vendas, se o seu conteúdo está gerando engajamento e pode apontar também para problemas que estejam acontecendo em outras áreas da empresa. Além de refletir diretamente no seu faturamento.

### **3.2.2 PROCESSOS DA ÁREA DE SUPRIMENTOS**

O que é gestão da cadeia de suprimentos? Aprenda a fazer na prática!

Nenhuma empresa é uma ilha. Além de precisar se relacionar com clientes, investidores e parceiros, todo negócio deve cuidar, ainda, do relacionamento com fornecedores de suprimentos. Só assim é possível que a empresa mantenha o seu funcionamento a todo vapor e consiga otimizar os processos que fazem parte da sua rotina operacional, a fim de caminhar rumo ao sucesso!

É nesse contexto que a gestão da cadeia de suprimentos, também conhecida como Supply Chain Management (SCM), tem enorme importância. Tendo em vista esse cenário, então, vamos detalhar o conceito, mostrar quais profissionais precisam estar envolvidos na sua execução e apontar os maiores desafios a serem superados na área.

Além disso, abordaremos as principais tendências de supply chain, as melhores práticas para a implantação desse modelo de gerenciamento, os erros a serem evitados e, claro, como ter uma gestão da cadeia de suprimentos de excelência. Ficou interessado? Então, continue lendo!

O que é cadeia de suprimentos?

Antes de partirmos para a compreensão da estruturação e do funcionamento do processo gerencial relativo aos elementos e mecanismos envolvidos na cadeia de suprimentos, vale a pena entender o que é esse conceito. Também conhecida como supply chain, a cadeia de suprimentos é o sistema responsável por possibilitar que o produto ou o serviço comercializado pela empresa seja disponibilizado pelo fornecedor e chegue até o consumidor.

Trata-se, portanto, de um conjunto ordenado e interligado de ações que envolvem uma série de elementos e procedimentos efetuados em rede. Dessa forma, a

companhia tem condições de fazer a entrega e, conseqüentemente, promover a satisfação do cliente.

Para que a cadeia de suprimentos cumpra o seu papel no fluxo operacional do negócio, é preciso que ela esteja devidamente estruturada e otimizada. É nesse contexto que ganham destaque o planejamento estratégico e os processos de gestão.

O que é a gestão da cadeia de suprimentos?

Quando o assunto é Supply Chain Management, muitos gestores só conseguem pensar no cuidado logístico — quais fornecedores escolher, quanto pagar por um produto ou serviço prestado e quais devem ser as estratégias para receber, estocar e, finalmente, distribuir os bens que comercializa. Trata-se de uma visão incompleta de todo o processo.

Não restam dúvidas de que a gestão logística é ponto-chave dentro da realidade de uma empresa e, portanto, exige cuidados especiais para a obtenção de processos mais ágeis, produtivos, com custos controlados e, na medida do possível, sem erros. De toda forma, precisamos ressaltar que a gestão da cadeia de suprimentos vai muito além do setor logístico!

Uma visão mais completa da Supply Chain Management entende que um produto só chega até o cliente final depois do esforço cumulativo de uma série de atores. Eles vão desde a própria empresa, passando por seus fornecedores até chegar aos transportadores e órgãos públicos.

É importante ter em mente que essa relação não é resumida a processos de compra, transporte, estocagem e venda. Além da troca de materiais em si, o compartilhamento de informações estratégicas, a adoção de políticas conjuntas de conformidade e compliance e o esforço constante de integração de processos também estão envolvidos.

Com essas perspectivas em mente, o momento é ideal para listar as principais atividades realizadas dentro do âmbito da gestão de suprimentos. São elas:

- localização e seleção de fornecedores;
- compra de materiais e insumos;
- desenvolvimento e fabricação de produtos;
- transporte de suprimentos e produtos;
- gestão do fluxo diário de materiais;
- coordenação da ação de fornecedores, transportadores e clientes;
- criação e manutenção de canais de comunicação entre atores da cadeia de suprimentos.

Qual o objetivo da cadeia de suprimentos?

De modo geral, já deve ter ficado claro qual é o papel da cadeia de suprimentos no funcionamento de um negócio. No entanto, a finalidade desse sistema organizacional vai muito além de operacionalizar a logística necessária para que os produtos ou serviços da empresa chegue ao consumidor final.

Isso porque a cadeia de suprimentos tem valor estratégico para o negócio, podendo atuar como um diferencial diante da concorrência. Quanto mais precisa, ágil e eficiente ela for, melhores serão os resultados alcançados pela empresa e maiores as chances de se obter a maximização dos lucros corporativos.

Nessa perspectiva, a cadeia de suprimentos tem a finalidade principal de fornecer os insumos necessários para que a empresa exerça a sua atividade fim. Por sua abrangência e relevância, o alcance dessa meta permite que a companhia atinja outros objetivos mais restritos e que estão ligados a diferentes setores do negócio.

Assim, esse sistema operacional influencia todo o fluxo de funcionamento da empresa, contribuindo para a conquista de diversos objetivos mais específicos. Entre eles, podemos destacar: efetuar planejamentos de vendas mais certos, auxiliar no controle de gastos, otimizar as atividades de abastecimento, bem como dinamizar as entradas e saídas.

Quem é responsável pela área?



Como a gestão da cadeia de suprimentos é uma tarefa bem complexa, deve ser realizada com a integração de vários setores da empresa. É comum que algumas organizações tenham uma área específica para o SCM, com uma equipe de profissionais ficando responsável pela coordenação e a tomada de decisões estratégicas centrais.

Mesmo assim, é importante detalharmos o papel de cada setor no processo. Acompanhe!

### Compras

É o setor que lida diretamente com os fornecedores, responsável por realizar pedidos de insumos e matérias-primas com parceiros selecionados. Cabe ao setor de compras identificar as melhores oportunidades de negociação, notadamente, sobre preços, condições de pagamento e prazos de entrega.

### Estoque

O estoque é peça fundamental na SCM. Afinal, ali serão concentrados os produtos e os insumos recebidos antes da venda. O importante é entender que o estoque está no meio do caminho entre o fornecedor e o cliente final, consistindo em uma peça-chave para todo o processo comercial.

Por isso, manter seu fluxo constante pode fazer toda a diferença no controle de custos e na eficiência das entregas. Ao ponto de, inclusive, evitar eventuais atrasos junto ao consumidor ou mesmo impedir o acúmulo excessivo de suprimentos.

O estoque também é responsável por averiguar a qualidade das entregas que foram recebidas dos fornecedores. É, assim, um importante setor para o controle de qualidade da empresa, supervisionando o estado de todos os insumos recebidos. Uma boa gestão da cadeia de suprimentos resulta em um estoque mais enxuto, menos custoso e capaz de dar a agilidade necessária ao fluxo de caixa do negócio.

### Vendas

Por mais que a entrega do produto para o cliente possa parecer apenas a ponta final da cadeia de suprimentos, a verdade é que toda a movimentação de materiais e insumos tem a oportunidade de melhorar as condições de vendas para o consumidor, tornando-as mais atrativas a ele.

Influenciando tanto o preço como a qualidade final de cada produto, a SCM deve estar sempre no radar dos profissionais de vendas. É importante lembrar, ainda, que o volume de vendas atual ou a previsão de demandas é o que realmente impacta o setor de compras.

O departamento de vendas deve ser encarado, portanto, como o principal fornecedor de informações relevantes para a tomada de decisões quando envolver (direta ou indiretamente) a cadeia de suprimentos. É o setor de vendas que, em geral, orienta a necessidade de novas aquisições.

### Marketing

O setor de marketing tem um papel bastante parecido com o do departamento de vendas quando o assunto é supply chain. A grande diferença é que seu foco está no dimensionamento de demandas futuras, de forma a fazer a estimativa do que será preciso adquirir.

Afinal de contas, ações de marketing buscam, justamente, aumentar o volume de vendas. Os profissionais dessa área são capazes de estimar o tamanho desse aumento de forma bastante precisa.

Isso significa que o marketing tem um papel relevante no planejamento estratégico da aquisição de materiais, podendo ser um norteador de compras futuras. Além disso, o setor de promoções e publicidade também pode auxiliar na correção de eventuais falhas cometidas pelo setor de estoque ou departamento de vendas. No caso de estoque parado, por exemplo, o marketing pode sugerir promoções para melhorar o fluxo de saída de itens.

### Jurídico

A conexão entre empresas e fornecedores é sempre ancorada em contratos, que devem ser redigidos com o objetivo não só de estabelecer as condições de cumprimento de um acordo, mas também, de melhorar a transparência das relações e garantir tanto os direitos como os deveres das partes envolvidas. Por isso, esses documentos não devem ser vistos apenas como promessas de pagamento, mas como ferramentas de gestão de relacionamento.

Contar com o devido apoio jurídico para a redação do instrumento contratual garante a segurança legal dessas relações e ainda ajuda no compartilhamento de compliance entre fornecedores e clientes. O jurídico também pode ser importante quando há problemas na ponte entre os envolvidos, arbitrando conflitos ou, em caso de necessidade, assegurando os direitos da empresa.

### Tecnologia da Informação

Como falamos, a gestão da cadeia de suprimentos não se restringe à movimentação de materiais. Ela também presume uma troca eficiente de informações, permitindo ações coordenadas para o alcance do objetivo final, ou seja, a finalização da venda. Então, anote aí: o uso da tecnologia é essencial em cada uma das etapas do SCM.

As soluções tecnológicas podem estar presentes na localização dos materiais estocados, no controle de tempo gasto com o transporte de suprimentos e produtos, na gestão de documentos intrínsecos da gestão de fornecedores e na abertura de canais de comunicação direta via mensageiros virtuais, e-mails e videoconferências.

É possível, por exemplo, usar a assinatura eletrônica para diminuir a papelada e a burocracia no envio e assinatura de contratos e pedidos, tornando o processo mais rápido, seguro, controlável e sem a necessidade de reuniões presenciais. Afinal, boas plataformas de assinatura eletrônica são capazes de armazenar e organizar documentos assinados de forma a automatizar o fluxo de contratos.

### Recursos Humanos

Cada área do negócio depende de profissionais qualificados e bem treinados, certo? Pois essa realidade não é nada diferente no caso da SCM. Nesse contexto, o RH

pode ser importante para detectar e reter talentos, além de conseguir apontar a necessidade de treinamentos específicos para a melhoria da atuação das equipes na cadeia de suprimentos.

O treinamento constante permite que colaboradores conheçam com precisão o funcionamento das etapas do negócio e desenvolvam a capacidade técnica necessária para executar os protocolos corporativos exigidos. Também ajuda a integrar os diversos setores da empresa envolvidos na cadeia de suprimentos e pode ser eficiente na aproximação entre profissionais da própria empresa e colaboradores externos.

Quais são as principais tendências de supply chain?

O desenvolvimento tecnológico, aliado à inovação em serviços no âmbito administrativo, tem gerado diversas possibilidades de aprimoramento na gestão da cadeia de suprimentos. Essa junção vem contribuindo para a emergência de tendências cada vez mais aplicáveis a esse tipo de gerenciamento.

## 4. CONCLUSÃO

Independente de ser focada na comunicação interpessoal, na transmissão de dados, na realização de processos ou na comunicação com o consumidor final, a gestão de cadeia de suprimentos tem uma visão sempre global. Seu foco principal, que varia de acordo com o negócio da organização, nada mais é do que o ponto de partida para o processo.

O meio empresarial adotou o conceito de SCM como prática obrigatória e é evidente até mesmo o surgimento de uma nova indústria que gira em torno da SCM, a indústria de softwares destinados a tal fim. As organizações, através de suas políticas de gestão, não deixam dúvidas de que o gerenciamento é uma poderosa ferramenta capaz de impor mudanças em todos os setores de uma organização e promover reorganizações extremamente eficazes e lucrativas.

A ineficiência dentro do setor de compras pode atingir diretamente a competitividade da empresa e resultar em desperdício de tempo, dinheiro e trabalho. Porém com uma boa gestão de recursos a empresa consegue reduzir os desperdícios, reduzir custos, aumentar a produtividade e, conseqüentemente, aumentar seu lucro. Com o trabalho, foi possível perceber essa importância das atividades de compras nos fluxos de bem ou serviços, identificando que a maneira de se obter os bens e serviços certos no lugar certo e no momento certo e mesmo resolver permanentemente problemas complexos e com o auxílio de novas tecnologias de informação, as quais representam uma importante vantagem competitiva ao estabelecerem parcerias de fornecimento e compras, otimização do processo produtivo, agilidade nos processos de decisão e redução de custos operacionais.

Para o sucesso de uma organização, é importante que os objetivos dela sejam divulgados e compreendidos por todas as partes interessadas ou stakeholders (acionistas, clientes, colaboradores, fornecedores e sociedade).

Portanto, as melhorias vão além da solução dos problemas existentes em cada departamento, uma vez que implica diretamente em melhor comunicação e relacionamento com os clientes, fornecedores e, inclusive, nos departamentos da empresa, diminuindo despesas de compras, criando projeções de faturamento e organizando a estrutura econômica da empresa. Neste sentido, conhecer os elementos estruturantes da cadeia de suprimentos, pode se tornar uma excelente ferramenta gerencial, uma vez que proporciona um melhor relacionamento da empresa com os fornecedores e clientes, requerendo um alinhamento entre as empresas no sentido de levar produtos ou serviços ao mercado, representando assim, um fluxo constante de informações, produtos e capital entre diferentes estágios, iniciando-se no pedido do cliente e terminando quando este fica totalmente satisfeito.

## REFERÊNCIAS

Gestão de processos: O que é, benefícios e Características

FIA - Fundação Instituto de Administração

Disponível em:

<https://fia.com.br/blog/gestao-de-processos/>

acesso em 13/06/2021.

O que são processos organizacionais?

IEV - Instituto de Especialização em Vendas

Disponível em:

<https://iev.com.br/conteudo/gestao-empresarial/processos-organizacionais/>

acesso em 13/06/2021

O que é gestão da cadeia de suprimentos? Aprenda a fazer na prática!

Disponível em:

<https://www.docuSign.com.br/blog/gestao-da-cadeia-de-suprimentos>

acesso em 13/06/2021.

# ANEXOS

## Princípios de estratégias da Vale

