

# Planejamento Logístico na Cadeia de Suprimentos



# Gestão de Suprimentos



**A gestão** da cadeia de suprimentos é uma ferramenta que **liga a demanda a rede de distribuição.**

Liga o **processo de tal modo que tenham um alto nível de serviços e produtos COM BAIXO CUSTO.**

A competitividade das usinas esta diretamente ligada com **o fim do desperdício** e ferramentas de controles.

# Gestão de Suprimentos

## **A CADEIA de suprimentos começa na necessidade do cliente**

A demanda da indústria, da agrícola, da oficina, da engenharia determinam o volume de compras do suprimentos;

- \*Identificar a demanda;**
- \*Conhecer bem os produtos;**
- \*Desenvolver os fornecedores;**



Alinhados com o posicionamento estratégico e o fluxo de caixa da empresa

# Gestão de Suprimentos

Em usinas surgem muitas urgências que podem comprometer o planejamento estratégico



Quanto custa uma máquina parada?  
E se faltar cana na usina?  
De quem é a culpa?

# Gestão de Suprimentos

E quando a obra esta atrasada?

A industria quebrou?

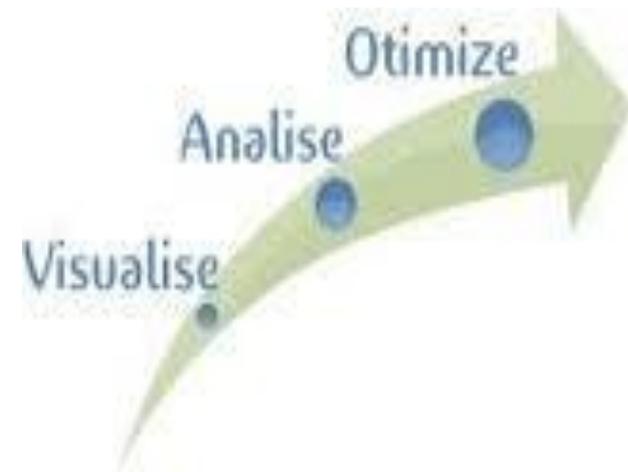
Vai faltar produto quimico no processo?



O custo da usina parada ou o atraso no cronograma estabelecido pode trazer grandes prejuízos.

# Gestão de Suprimentos

**Por isso Planejar é o que faz a diferença.**



- Definir o Lead Time;
- Investir no conhecimento da Equipe;
- Desenvolver fornecedores estratégicos em praças sinérgicas e estratégicas;
- Homologar os fornecedores escolhidos e comprometê-los;

# Quais são alguns desafios

- Planejamento (desenhar o modelo)
- Definição dos Estoques
- Definição do Lead Time
- Conscientização (Mudar cultura)  
...**antes o fazer a qualquer custo!**
- Apoio da Alta Direção
- Qualificação e homologação dos fornecedores



**COMPETITIVIDADE**

# A “difícil” missão para a competitividade do Ethanol...

Conseguir equilibrar importantes variáveis:

NÍVEL DE  
SERVIÇO



CUSTOS

URGÊNCIA

PLANEJAMENTO

# Homologação e Qualificação dos fornecedores

Homologação e Qualificação de Fornecedores é um processo facilitador da qualidade e produtividade nas organizações, pois permite **redução de custos** com inspeção, **maior segurança e confiabilidade nos fornecimentos, promove um melhor relacionamento** e desta forma caracteriza-se como uma das principais estratégias de Negociação com os fornecedores.

Na gestão da Cadeia de Suprimentos **não basta à busca de potenciais fornecedores de produtos e/ou serviços, mas de reais parceiros que em sinergia busquem soluções criativas que possam oferecer vantagens competitivas para ambas as partes.** O objetivo principal de um estreitamento das relações com fornecedores é criar um relacionamento que garanta que o produto satisfaça às necessidades de adequação ao uso com o mínimo de inspeção de recebimento e ação corretiva.

**HOMOLOGAÇÃO:** Aprovação ou confirmação de que uma organização atende aos critérios estabelecidos e que visam gerar segurança e confiança para o processo de fornecimento.

## **CRITÉRIOS:**

Apresentar antecedentes estáveis;  
Demonstrar documentações que comprovem:  
Habilitações jurídicas, Regularidades fiscais,  
Qualificações técnicas e econômico-financeira.

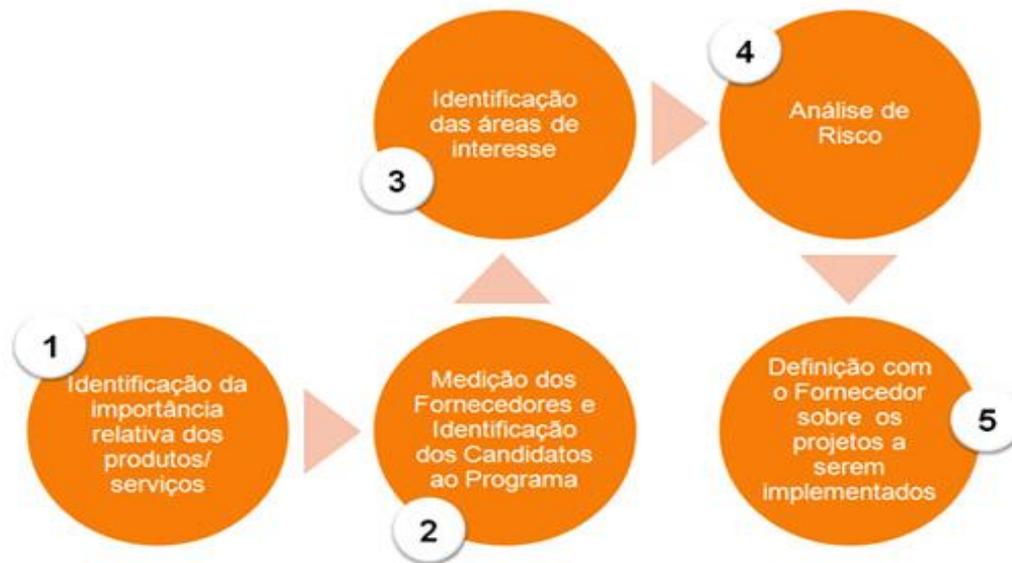
**QUALIFICAÇÃO:** Ato em que o comprador avalia o seu fornecedor, a cada fornecimento, de modo a verificar se o produto, serviço, está em conformidade com os critérios estabelecidos.

## **CRITÉRIOS:**

Entrega pontual;  
Qualidade do produto / serviço;  
Bom preço;  
Fornecer bom serviço;  
Cumprir com o prometido;  
Realizar apoio técnico;  
Manter o comprador informado sobre o andamento do pedido.

## PDF (Programa de Desenvolvimento de Fornecedores)

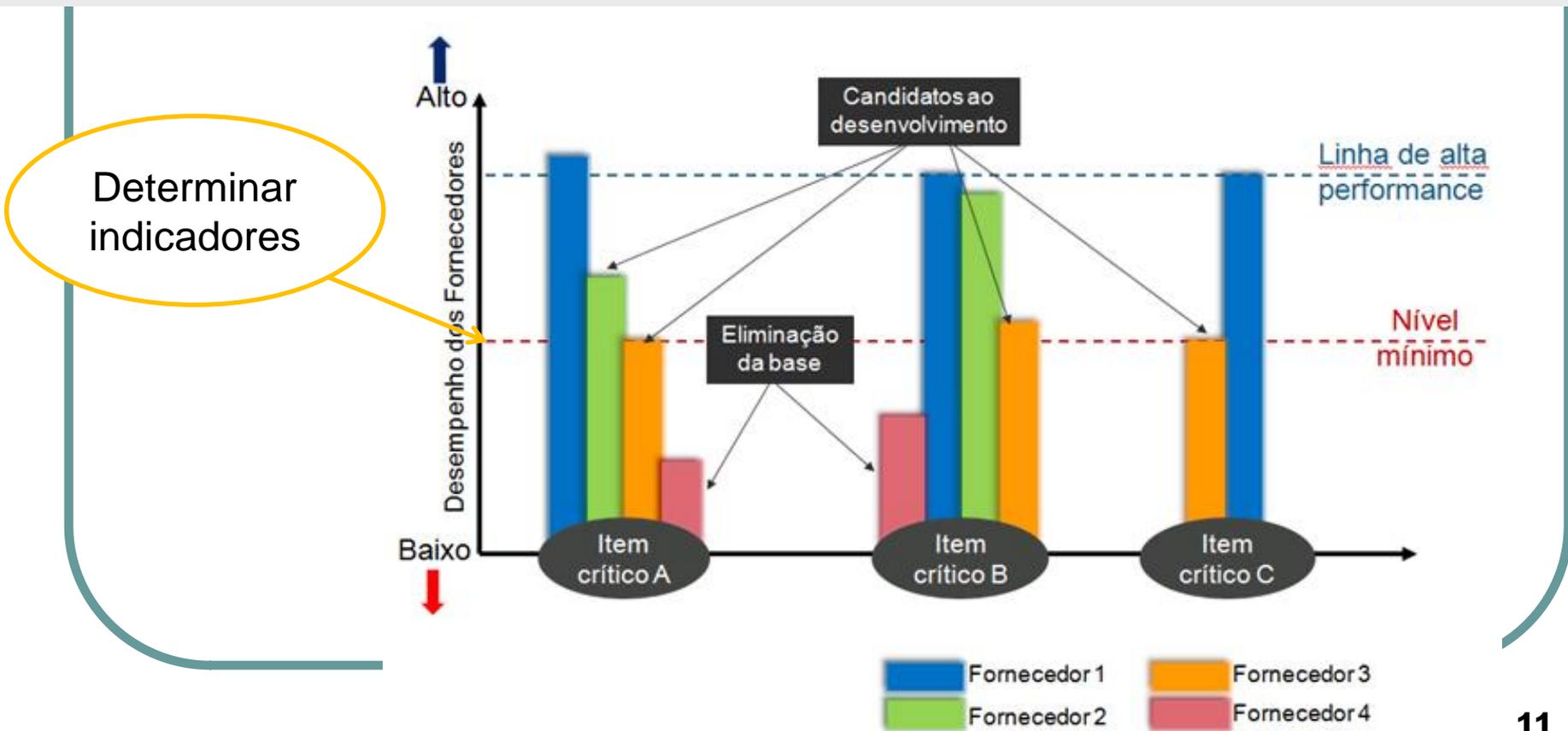
No desenvolvimento do fornecedor buscamos identificar dentro de cada categoria de produtos/serviços aqueles fornecedores que apresentam desempenho abaixo de um determinado nível mínimo estabelecido pelo comprador. Para isso, há a necessidade de se avaliar os fornecedores em determinados parâmetros como capacidade técnica, qualidade, entrega no prazo, redução de custo, capacidade gerencial, tecnologia de produto e processo, responsabilidade ambiental e saúde financeira, dentre outros quesitos.



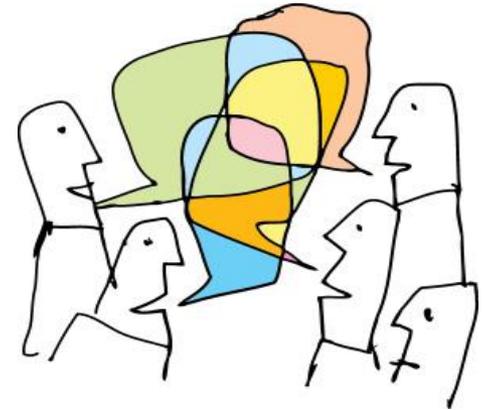
EXEMPLO: (item 1) Identificação da importância relativa dos produtos/serviços; A primeira etapa deste roteiro trata da identificação dos possíveis itens que devem ter atenção especial e nos quais qualquer alteração no fornecimento tem reflexos significativos sobre as operações da empresa.

**Normalmente, o interesse fica voltado para os itens classificados como estratégicos ou como gargalos.**

Essa representação identifica o fornecedor candidato a ingresso no PDF. Para o item crítico A, os fornecedores 2 e 3 são candidatos a ingressarem no programa. Já para o item B, apenas o fornecedor 3 seria considerado. Finalmente, para o item C, o fornecedor 3 também seria o indicado. Esta classificação também pode ser utilizada para ajudar a empresa a racionalizar sua base de fornecedores, eliminando aqueles que respondam por baixo volume e apresentem desempenho bem abaixo do nível mínimo esperado.



# Um grande vilão



Pessoas não são localizadas; Não retornam e-mail, não dão *feedback*, não alinham prioridades.

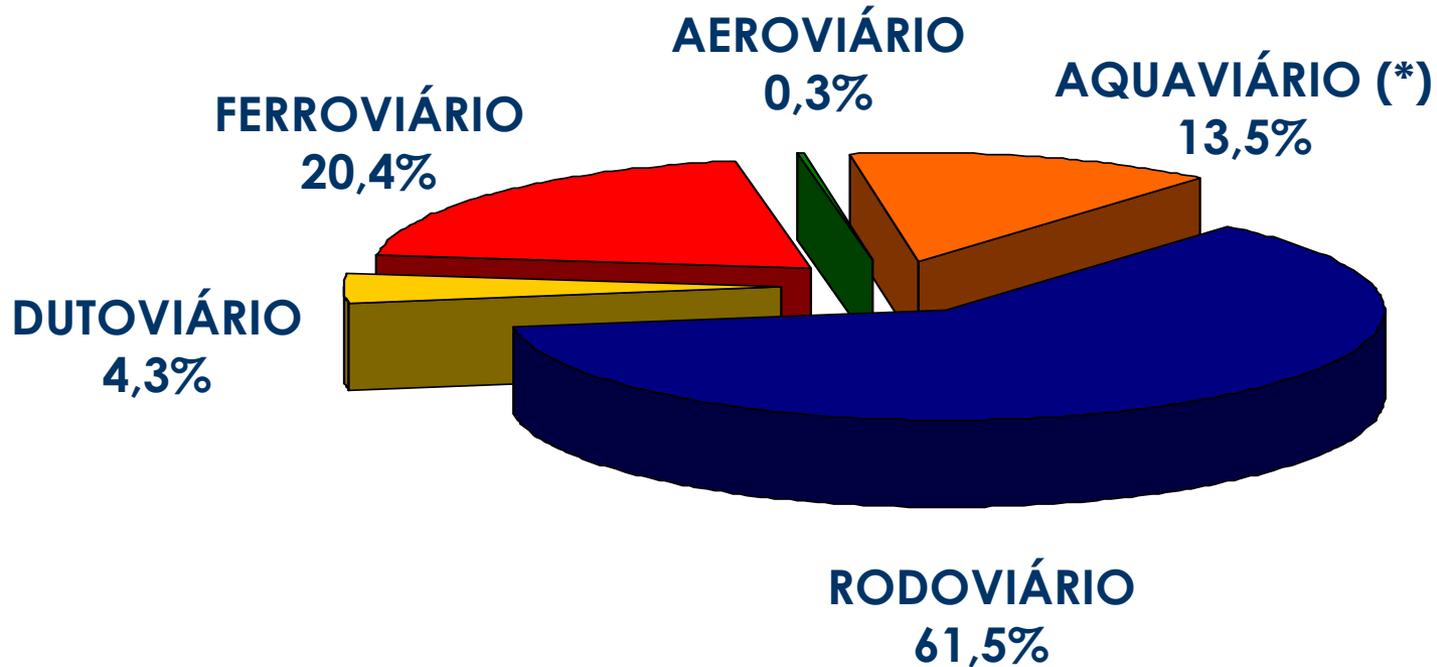
- Custo médio de 15 mil reais por ano em tempo perdido **por funcionário**;
- **Erros de estratégias, compras desnecessárias, muitos gargalos e urgências**;

# Transporte e Logística



**Transporte e Logística estão entre os elementos mais visíveis dos custos das usinas**

# Matriz de Transporte Brasileira



**NA LOGÍSTICA DE SUPRIMENTOS O MODAL RODOVIÁRIO REPRESENTA PRATICAMENTE 100% DA DEMANDA NACIONAL**

# (Transporte Rodoviário de Carga)

## Alguns problemas do TRC

- Roubo de cargas (850 milhões de prejuízo anual)
- Fragmentação do setor com pouco poder de barganha  
3.000.000 veículos – 113 mil transportadoras – 650 mil autônomos
- Tempos excessivamente longos de carga e descarga
- **Qualificação dos motoristas**
- Carga tributária
- Lentidão e congestionamentos nas grandes cidades



# Problemas Estruturais do TRC

- Excesso de idade da frota (falta de manutenção preventiva e corretiva) 90 mil acidentes ano



9,7 Bilhões de prejuízo, impactos sociais e ambientais

# Problemas Estruturais do TRC

- Má conservação das estradas - falta de fiscalização e sinalização  
(Imprudencia X Condições adversas)

**BOMBA RELÓGIO**



**Com que resultado?**

# Cenário TRC-Transporte Rodoviário de Carga

O chamado custo Brasil é ponto de desequilíbrio de muitas empresas, falta de infraestrutura, fiscalização, regulamentação e comunicação que trazem grandes prejuízos para a nação. Os custos compostos passam de **22 bilhões de reais por ano. 40 mil mortes e 350 mil feridos.**

Motoristas andando com excesso de velocidade, excesso de jornada, com frota sem manutenção e muito velha.

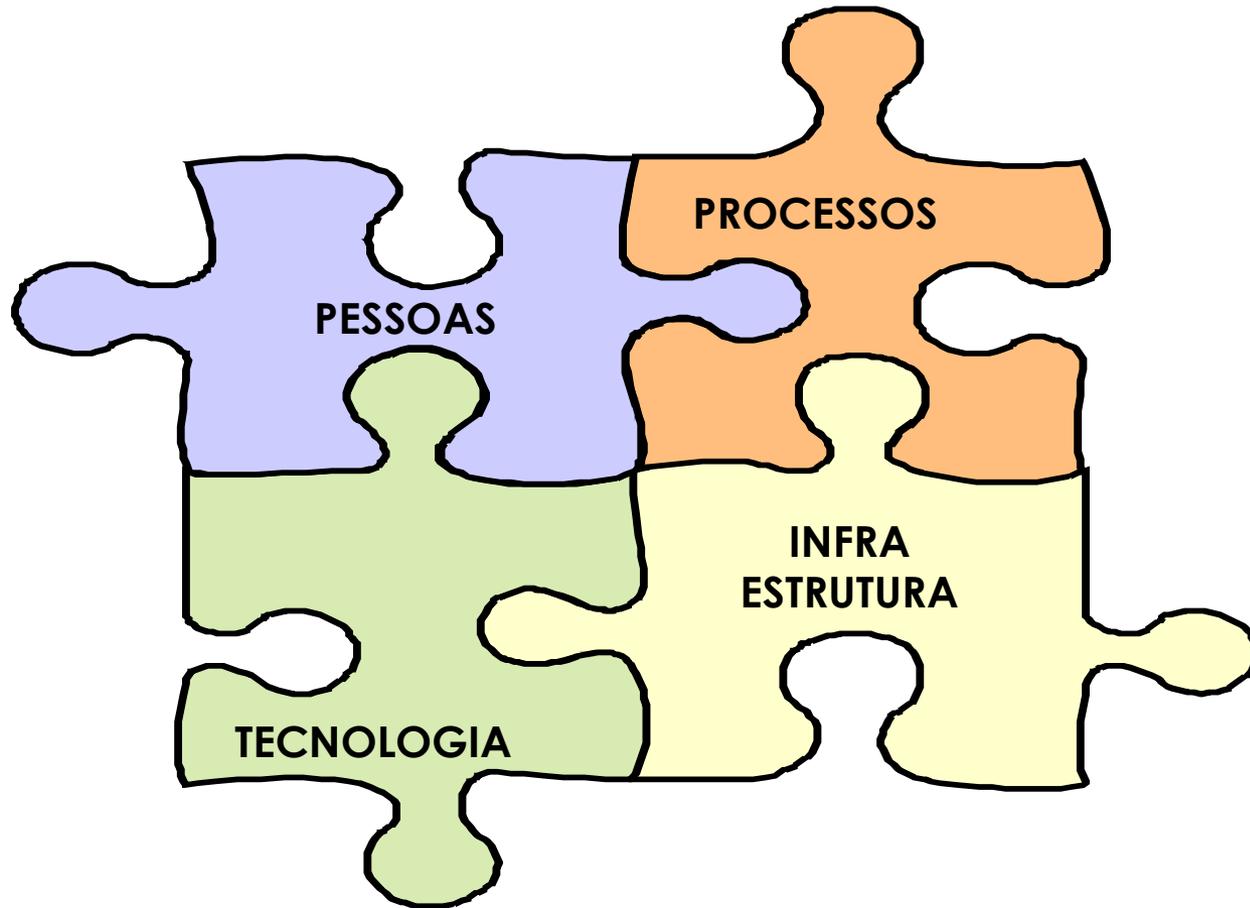
**Muitos sobre efeito de entorpecentes e ou despreparados para os desafios das estradas brasileiras. (é uma bomba relógio sempre prestes a explodir na próxima curva).**

É necessário darmos a atenção devida a logística, pois os impactos da falta de atenção e gestão podem ser muito negativo no âmbito social, ambiental e financeiro. Atrelando a imagem de nossa empresa a ocorrências e situações extremamente embaraçosas.



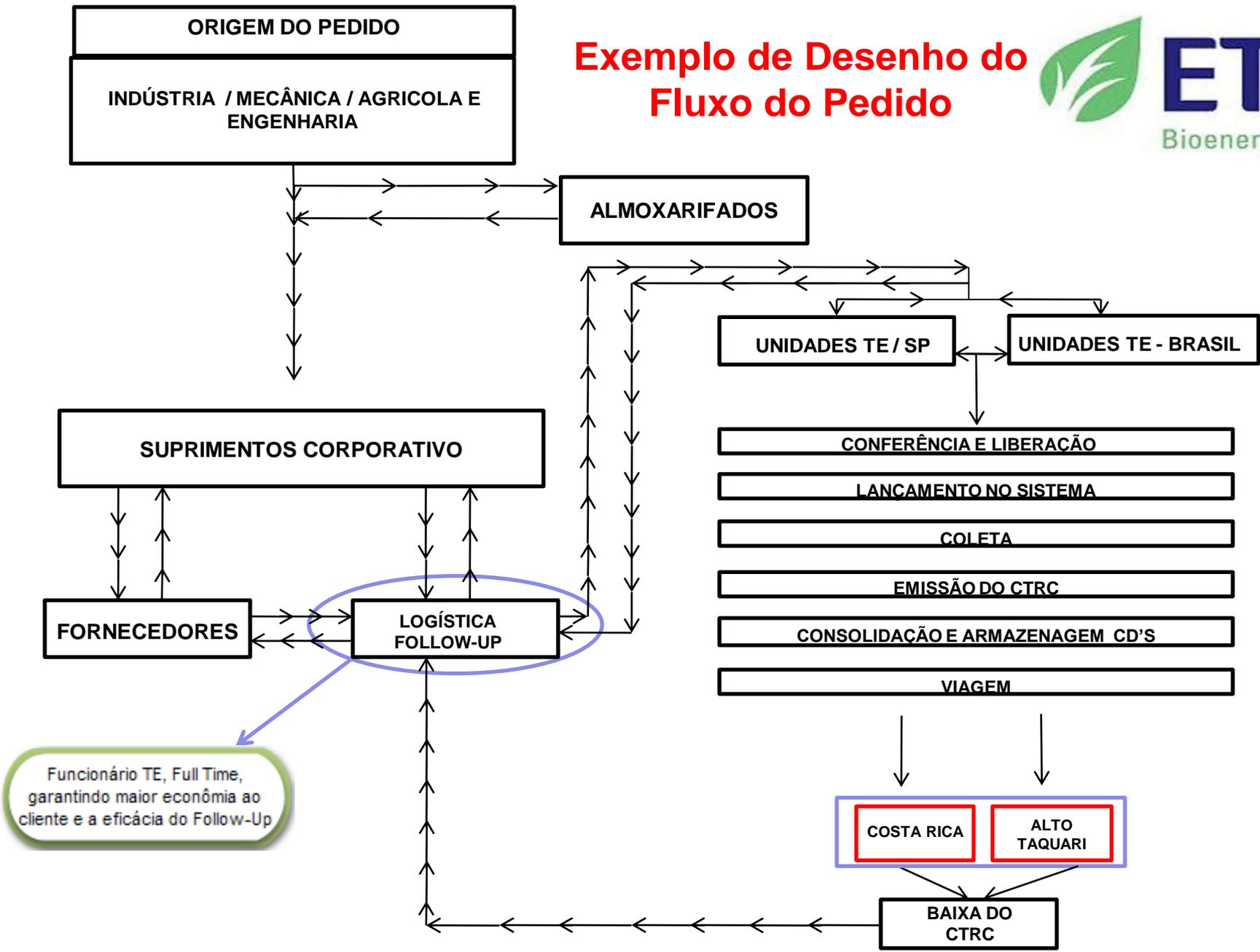
Acidente em estrada de SC deixou 27 mortos  
(Foto: Adair Sobczak/Agência RBS/Agência Estado )

# O Segredo

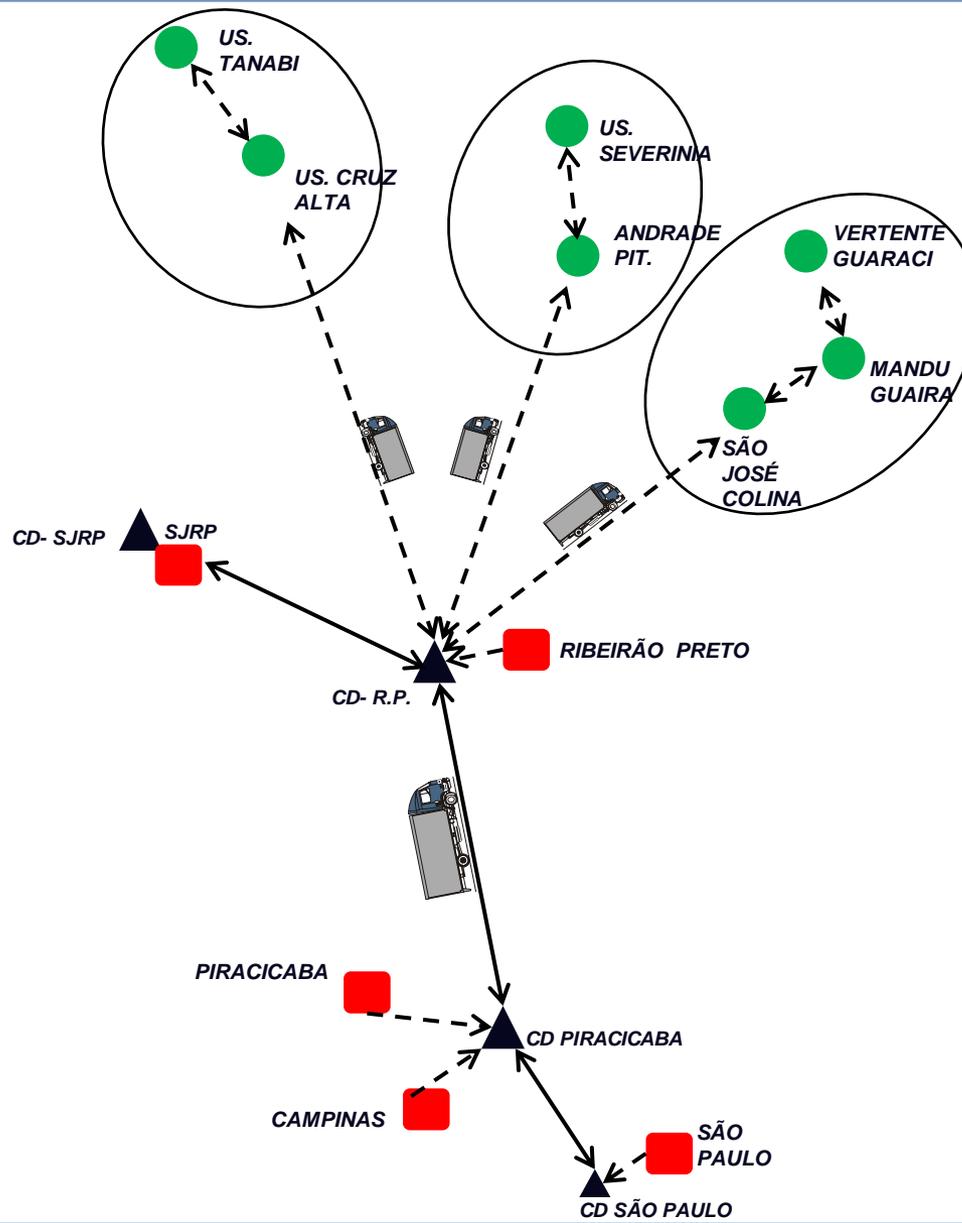


**Desenhe Sua Logística de Suprimentos  
[Não existe formula mágica]**

# Exemplo de Desenho do Fluxo do Pedido



# Exemplo de Desenho de Operações

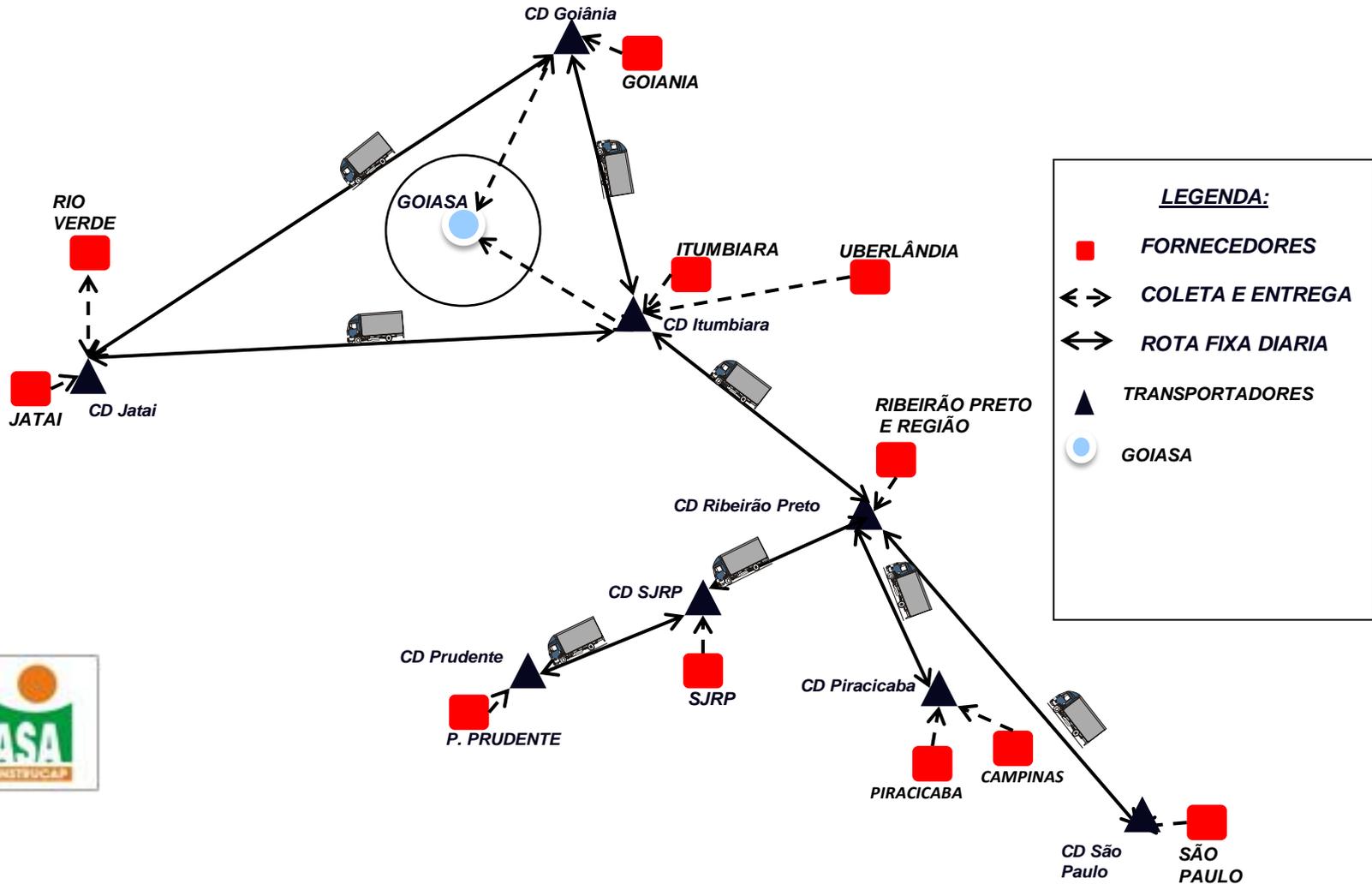


**LEGENDA:**

- FORNECEDORES
- USINAS GUARANI
- ↔ ROTA FIXA DIÁRIA
- ROTA DE DISTRIBUIÇÃO
- ▲ CD TRANSPORTADOR



# Exemplo de Desenho de Operações

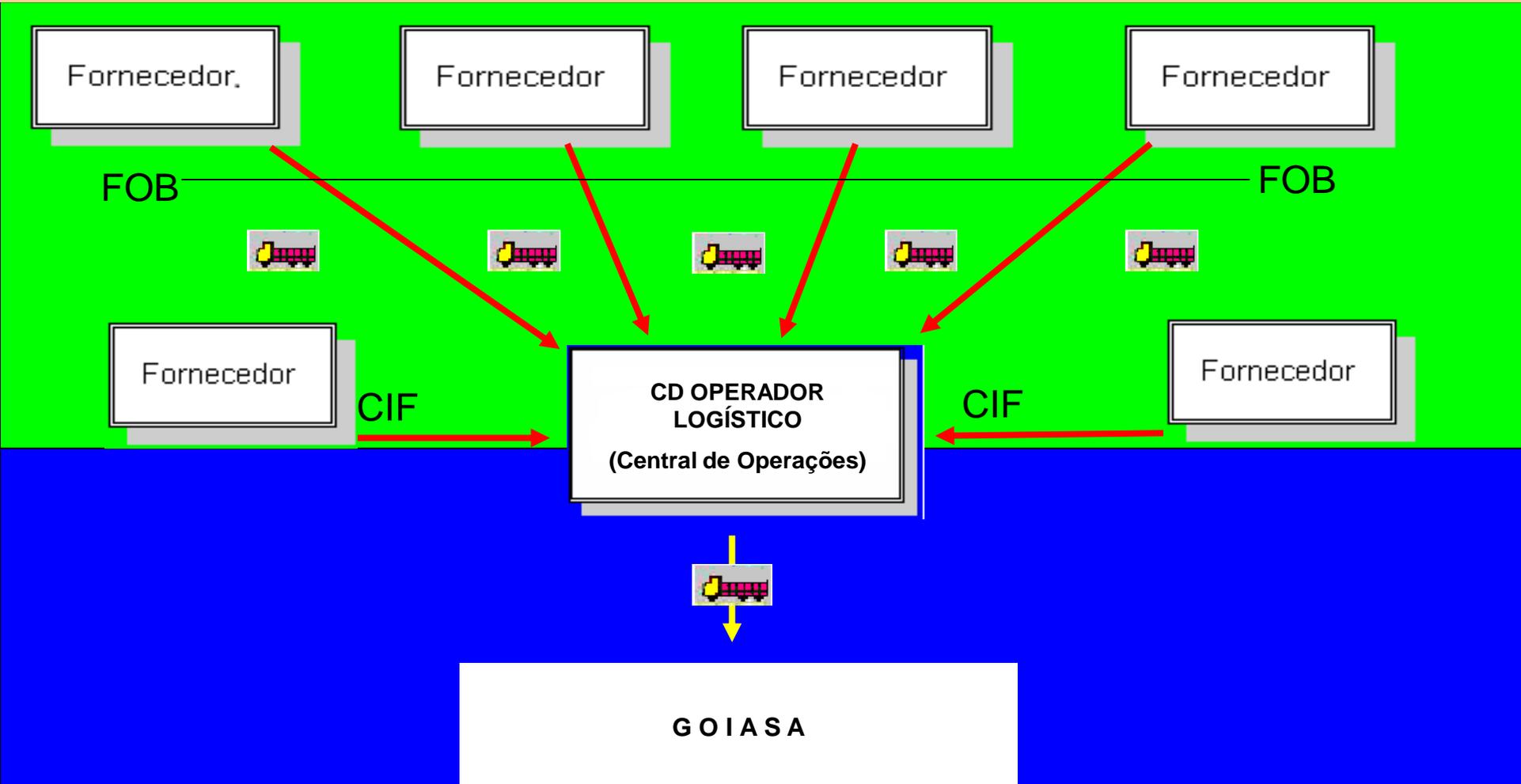


# Exemplo de Desenho de LAYOUT da LOGÍSTICA DE SUPRIMENTOS

 Operação coleta

 Operação distribuição

 Operador Logístico



## Investimento em tecnologia

Para a gestão de suprimento é imprescindível um bom sistema de informação

integração de sistemas

Visibilidade total do processo e integração entre fornecedor X Operador Logístico X empresa. (Rastreabilidade)



**A antecipação do pedido ao Operador Logístico garante que o pedido seja coletado e entregue dentro do prazo estabelecido, evitando incidências de urgências e altos custos.**

# Conceitos

Disponibilizar informações para o cliente interno trás segurança no processo e cria relação de confiança dentro da empresa

**O cliente interno confiante e percebendo um sistema de gestão ativo colabora**

**COTAÇÃO de Frete nº 1682**

**Cotação**

Contato: fernando  
DGC / CPF: 037.166.946-49  
Razão Social / Remeterie: ADALBERTO JOSE QUEIROZ E OUTR

Endereço: RUA SAO PAULO, 38.200-000  
Cidade: Frutal / MG - Fone: (34)3421-1800

Valida até: 28/03/2011  
DGC / CPF: 03.716.634/649-\_\_  
Razão Social / Destinatário: ADALBERTO JOSE QUEIROZ E OUT  
Endereço: RUA SAO PAULO, 38.200-000  
Cidade: Frutal / MG - Fone: (34)3421-1800

**Configurações** | Observações

Origem: Ribeirão Preto | UF: SP | Destino: Frutal | UF: MG | Sigla Percurso: MG

Prazo: 0 | Data Prevista: 28/03/11 | Prazo U: 0 | Data Prev. Urgência: 28/03/11 | Frete Mín.: 0,00

Frete Valor: 1.280,00  
Frete Peso: 1.280,00  
GRIS: 0,00  
Seguro: 0,00  
Pedágio: 0,00  
Dutros: 0,00  
Total: 1.280,00

Base ICMS: 1.280,00  
12,0% ICMS: 153,60

Cobrar pedágio  
 Cobrar taxa de coleta  
 Cobrar taxa de lavagem

Confirmada \ Gerar coleta  
 Cotação de DS  
 Destinatário isento de IE

Isenta de ICMS  
 Checar Prazo



**Acesso**

Usuário

Nome de Acesso...:

Senha de Acesso...:

# Conceitos

## Follow-up



**Consolidação das  
Informações**



**Planejamento e  
interações entre o  
fornecedor e a usina**



**Interagir com  
consistência em todos  
os pontos de contato**

# Conceitos

- O operador logístico escolhido conforme modal e macro região estabelecida(cluster regional), deve ser responsável pelo todo da região assumida ou MIX de serviço contratado. É PRECISO SABER A QUEM COBRAR para termos robustez no desenho estabelecido

As soluções são simples.

Muitas vezes, esbarramos em evolução de cultura e na resistência em mudar paradigmas.

**Aos gestores cabe implementar e *perseverar* para obter os resultados almejados, melhorar a competitividade do Ethanol reduzindo os custos na cadeia de suprimentos.**

**Ricardo Amadeu da Silva**  
**[presidencia@allgroup.ind.br](mailto:presidencia@allgroup.ind.br)**

**Obrigado!**