[Descrição: Estácio](http://portal.estacio.br/)

**UNIVERSIDADE ESTÁCIO DE SÁ**

**MBA EM GESTÃO EMPRESARIAL**

**Fichamento de Estudo de Caso**

**JOABSON CRUZ SOARES**

**Trabalho da disciplina de cadeia de suprimentos**

**Professor Roberto Tarantino**

**JOÃO PESSOA, PB.**

**2015**

**Estudo de Caso:**

**Ford Motor Company: Estratégia de Cadeia de Suprimentos.**

**REFERÊNCIA: Austin, Robert**. Harvard Business School, 607-P03, 21 de dezembro de 2001. Universidade Estácio de Sá: Biblioteca da disciplina de cadeia de suprimentos. Acessado em 07 de novembro de 2015.

Como a Ford deveria utilizar as tecnologias emergentes de informação e ideias das novas empresas de alta tecnologia para modificar a forma de interagir com seus fornecedores?

Alguns argumentavam que as novas tecnologias tornariam inevitável e que modelos de negócios totalmente novos prevalecessem, nesse sentido, a Ford tinha que redesenhar radicalmente toda a sua cadeia de suprimento ou correr o risco de ser deixada para trás. Este grupo defendia uma “integração virtual”, modelando a cadeia de suprimento da Ford nos modelos de cadeia como a da Dell, que vinha utilizando agressivamente tecnologia para reduzir capital operacional e a exposição à obsolescência de estoques.

Outro grupo acreditava que as diferenças entre a indústria automobilística e a indústria relativamente nova como a de computadores eram importantes e substanciais. Alguns observavam, por exemplo, que em relação à Dell, a rede de fornecedores da Ford tinha mais níveis e empresa, e que a rede de fornecedores da mesma tinha historicamente desempenhado um papel proeminente e independente.

Anteriormente, em 1995, a Ford havia iniciado um plano ambicioso de reestruturação, chamado Ford 2000, que envolvia a fusão das operações automotivas da América do Norte, Europa e Internacionais em uma única organização global. O Ford 2000 visava reduções drásticas de custos obtidas a partir de reengenharia e globalização de organizações e processos coorporativos. Ao tornar comuns os processos e produtos em termos globais, a Ford pretendia eliminar redundâncias organizacionais e em processos e alcançar enormes companhias de escala em manufatura e compras.

Importantes projetos de reengenharia foram iniciados nos principais processos da empresa, tais como Do Pedido à Entrega (OTD –Order-to-Delivery), que tinha a visão de criar um processo enxuto, flexível e previsível que harmonizasse os efeitos de todos os componentes da Ford para habilitá-la a prover aos consumidores os produtos certos, no lugar certo, na hora certa; e o Sistema de Produção Ford (FPS – Ford Production System) que era um sistema integrado visando tornar as operações da Ford mais enxutas, com maior capacidade de resposta e mais eficientes que focava em atributos-chave do processo produtivo, aspirando nivelar a produção e partir para um sistema puxado pela demanda, com produção sincronizada, fluxo contínuo e estabilidade em todo processo.

O novo enfoque global da Ford exigia o uso de tecnologia para superar as restrições em geral impostas pela geografia sobre o fluxo de informações. Além disso, em praticamente todos os projetos de reengenharia, a tecnologia da informação (TI) havia surgido como um elemento qualificador crítico. Na área de cadeia de suprimentos havia a concordância geral de que a TI também poderia ser utilizada para melhorar de forma significativa o fluxo de materiais e reduzir estoques.

A estrutura de suprimentos existente na Ford cresceu ao longo dos anos e havia alguns milhares de fornecedores de material de produção em uma complexa rede de relações de negócios. A Ford tornou a sua expertise disponível para auxiliar os fornecedores na melhoria de suas operações através de uma gama de técnicas, entre as quais estoques just-in-time (JIT), Gerência de Qualidade Total (TQM – total quality management) e controle Estatístico de processos (SPC- statistical process control).

A Ford, sendo assim, utilizou-se das tecnologias emergentes de informação e ideias das novas empresas de alta tecnologia para modificar a forma de interagir com seus fornecedores, passando essencialmente de um processo empurrado para um puxado alcançando maiores lucros, trazendo a empresa para o contexto global e melhorando o seu relacionamento com os fornecedores.