

Sete princípios do gerenciamento da cadeia de suprimento

Os eventos recentes mostraram o quão frágeis são muitas cadeias de suprimento. Veja como aplicar sete princípios do gerenciamento da cadeia de suprimento para criar mais resiliência.

1 2 3 4 5 6 7

Sumário

Introdução

Não é uma cadeia, mas um pipeline	4
Como amplificar o problema upstream	6
Cuidado com o efeito de “devolução”	8

Princípios e ações da cadeia de suprimento

Princípio 1: Melhore a visibilidade do estoque	12
Princípio 2: Gerencie a oferta e a demanda como um fluxo	15
Princípio 3: Adote um sistema de planejamento de pipeline rápido e flexível	18
Princípio 4: Use a análise em tempo real para medir a volatilidade da demanda	19
Princípio 5: Melhore os modelos de previsão	21
Princípio 6: Diversifique os fornecedores	23
Princípio 7: Crie novas redes de distribuição e canais	24

Como usar a tecnologia para tornar a cadeia de suprimento mais resiliente	26
--	-----------

Introdução

A pandemia de COVID-19 empurrou a cadeia de suprimento para o centro das atenções. Sua fragilidade e como torná-la mais resiliente têm sido amplamente discutidas. A frase “cadeia de suprimento” tornou-se uma palavra da moda para explicar um processo complexo com muitas partes móveis. Mas o que pode ser feito praticamente para torná-la mais robusta? Para responder a essa pergunta, precisamos entender melhor os princípios da cadeia de suprimento.

Mas, primeiro, eu gostaria de desafiar o pensamento convencional do que realmente é uma cadeia de suprimento. O termo “gerenciamento da cadeia de suprimento” teve origem em 1982 e ganhou popularidade ao longo da década de 1990. Desde então, muitos livros e teorias foram escritos sobre ele, e muitas pessoas assumiram o cargo de “gerente e cadeia de suprimento”.

Recentemente, imagens de compras por pânico e prateleiras de supermercados esvaziadas de papel higiênico, arroz e farinha foram observadas em muitos países. De repente, as pessoas que nunca pensaram na cadeia de suprimento enfrentaram a perspectiva de escassez de produtos básicos e entraram em pânico. Isso foi causado em parte por uma falha na compreensão da cadeia de suprimento, mas também destacou o quão vulnerável e suscetível ela é à influência externa.

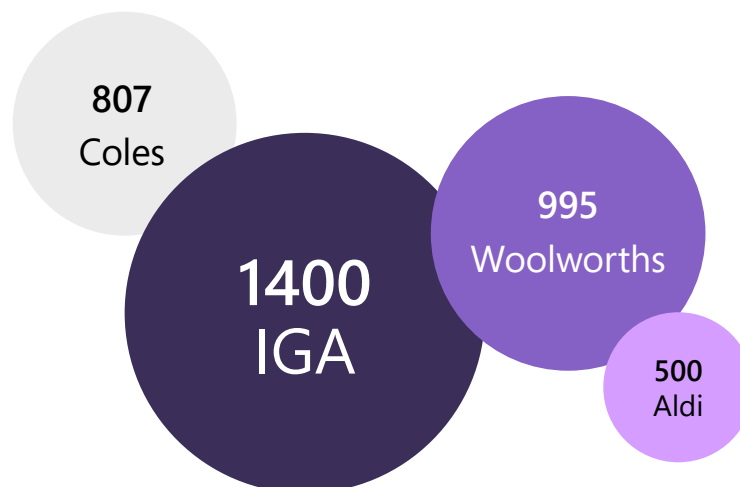
Se você pensar em uma cadeia, o que lhe virá à cabeça? Passei grande parte da minha vida velejando no oceano. Quando penso em uma cadeia, penso em algo que é incrivelmente forte e rígido, até mesmo inquebrável, algo a que, durante tempestades, tive que confiar minha vida. É impensável que uma cadeia rompa, mas usamos a palavra “cadeia” para descrever o que pode acontecer a um sistema que visualizamos como extremamente vulnerável a forças fora de nosso controle.

Não é uma cadeia, mas um pipeline

Prefiro pensar na cadeia de suprimento como um “pipeline de suprimento”. Embora isso não soe tão eloquente, se você pensar em um pipeline, o que virá à mente? Um pipeline transporta líquidos, mas, às vezes, tem vazamentos ou fica entupido. Ele também pode secar se a oferta não corresponder ao “fluxo” ou à demanda do pipeline. Isso soa mais como o que experimentamos recentemente como resultado das compras por pânico? Por todos os tipos de razões, as pessoas compraram mais de alguns produtos do que o habitual.

Esse pico muito curto e intenso na demanda drenou as prateleiras e os estoques de lojas e supermercados. Na Austrália, quatro grandes cadeias de supermercados representam mais de 3.700 lojas entre elas, e todas elas tiveram suas prateleiras despojadas de alguns produtos em algum momento, se não simultaneamente, durante os primeiros meses da pandemia da COVID-19.

Figura 1. Principais cadeias de supermercados e número de lojas na Austrália



Fonte: sites corporativos

A compra por pânico foi tão intensa que as vendas de varejo em março estabeleceram um novo recorde, subindo 8,5% ajustados sazonalmente, de acordo com o Australian Bureau of Statistics (ABS). Em particular, o volume de negócios dobrou para papel higiênico, arroz, macarrão e farinha.

A realidade é que as cadeias de supermercados ajustaram seus algoritmos de reabastecimento para que eles só repusessem o estoque na taxa de consumo de cada loja. Então, quando as compras por pânico esgotaram simultaneamente os estoques em todas as lojas, os centros de distribuição (armazéns) que recebem, armazenam e reabastecem em grandes fornecedores também foram esvaziados.

Lembre-se de nosso pipeline de suprimento. Agora, imagine uma grande lagoa enchendo um pequeno lago. Se você não reabastecer a grande lagoa, ela e o lago ficarão secos, o que metaforicamente é o que aconteceu. Apenas alguns fabricantes fazem cada produto, mas eles fornecem para todas as cadeias de supermercados. Isso ampliou o efeito das compras por pânico — o que esvaziou o pipeline.

Como amplificar o problema upstream

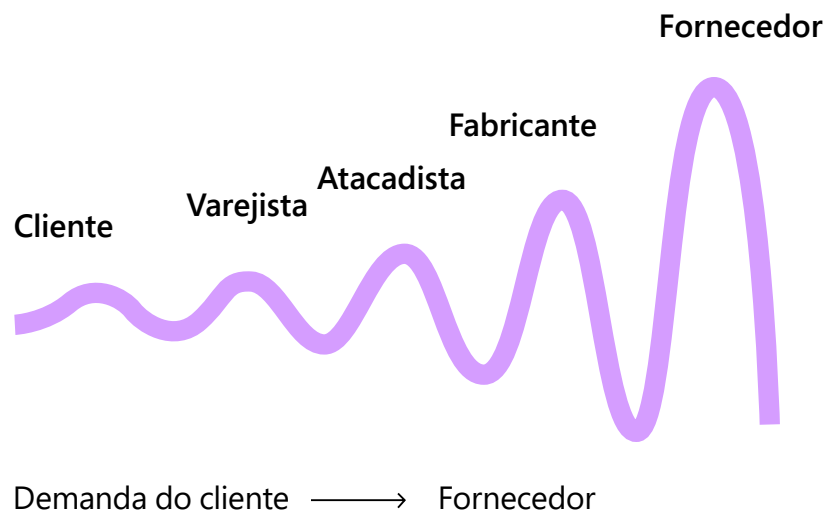
Os fabricantes fazem e fornecem mercadorias usando as previsões dos supermercados, que são baseadas nas taxas de consumo em suas lojas.

Os fabricantes só compram matérias-primas para fornecer a essa taxa. Isso significava que, quando os supermercados pediram que os fabricantes abrissem mais as torneiras, eles não tinham as matérias-primas necessárias para atender à demanda inesperada. Por exemplo, os fabricantes de desinfetantes para as mãos experimentaram severas carências de matérias-primas e embalagens.

A escassez rapidamente migrou upstream à medida que os fabricantes solicitaram mais matérias-primas. Os fornecedores de matérias-primas não esperavam produzir mais do que a taxa normal de fornecimento e seus estoques esgotaram. Juntando isso à distância dos fabricantes (a maioria estrangeiros) dos centros de distribuição, e a distância das lojas, os problemas se multiplicam novamente. A chamada cadeia de suprimento foi interrompida — ou, como eu prefiro pensar, o pipeline de suprimento e todos os reservatórios e tubulações que o alimentaram secaram. Além disso, o problema tornou-se mais pronunciado upstream. Esse efeito foi documentado pela primeira vez pelo engenheiro da computação americano e cientista de sistemas Jay Forrester em 1961 e chamado de efeito Forrester, ou efeito chicote. Ele compara-se ao estalo de um chicote. Um pequeno movimento das mãos é cada vez mais amplificado quanto mais você se afastar dela.

Da mesma forma, o efeito de uma pequena flutuação na demanda em uma loja aumenta quanto mais ela se afasta da loja em direção ao fabricante e além. Pense assim: uma loja vende latas de bebida de 300ml fornecidas pelo centro de distribuição em caixas. Mas o centro de distribuição tem que encomendar as latas do fabricante em paletes, de modo que o efeito multiplicador do pedido causa um aumento de chicote na demanda quanto mais avança no pipeline de suprimento.

Figura 2. O efeito chicote



Cuidado com o efeito de "devolução"

Se você acha que é aqui que o problema do pipeline termina, pense novamente. Tome a escassez causada pela recente compra por pânico: como conseguimos colocar os produtos de volta nas prateleiras?

Os supermercados precisavam encomendar recargas completas de algumas mercadorias, mas também precisavam reabastecer seus centros de distribuição. Por sua vez, os fabricantes precisavam produzir mais, o que exigia mais matérias-primas. Todas essas etapas estavam muito acima dos níveis normais de consumo.

Mas, de repente, a pessoa média não começou a consumir mais. O conteúdo do pipeline é simplesmente armazenado nos armários e garagens das pessoas, e elas não precisarão comprar nenhum desses itens até que consumam o que têm. Então, o estoque de supermercado fica nas prateleiras, os centros de distribuição ficam lotados e os fabricantes precisam parar de produzir — o oposto do que aconteceu anteriormente. O pipeline está cheio e as torneiras são efetivamente fechadas, portanto, os supermercados cortaram os pedidos, causando a "devolução" do pipeline de suprimento.

Esse efeito foi ilustrado graficamente em abril, quando as vendas do varejo australiano caíram 17,7% após o pico de março, de acordo com o ABS. Com tudo isso em mente, como abordamos esse problema e nos asseguramos de sermos mais capazes de lidar com um pico anormal na demanda? Tenha em mente que, na história moderna, nunca houve um pico tão intenso de demanda. Temos que olhar para a Primeira Guerra Mundial, a Segunda Guerra Mundial e a pandemia de gripe espanhola para encontrar exemplos. A resposta mais óbvia é aumentar o estoque, mas isso não é uma solução. Manter mais estoque requer mais espaço, consome liquidez e, muitas vezes, leva ao desperdício por meio da expiração de produtos com ciclo de vida curto.

Para entender o que podemos fazer para adaptar o pipeline de fornecimento a esses picos intensos na demanda, precisamos considerar uma série de princípios de oferta e demanda. Eles não mudaram em mais de 250 anos e provavelmente nunca mudarão; no entanto, ao procurar balas de prata — soluções místicas instantâneas para problemas — muitas vezes ignoramos o óbvio.



Na Breville, nos concentramos em um conceito em torno da agilidade. Nós criamos nossos sistemas de informações para que nossos executivos tenham dados precisos sobre o que está acontecendo em nossa cadeia de suprimento. Isso nos permite girar os negócios dependendo do que está acontecendo na ponta do consumidor ou do fabricante”.

Nathan O’Donnell

líder o do programa global do Dynamics 365

Breville

Princípios e ações da cadeia de suprimento

As soluções estão nos sete princípios de gerenciamento eficaz e eficiente da cadeia de suprimento.





Princípio 1:

Aumente a visibilidade do estoque

A primeira e mais importante consideração é ter visibilidade do estoque. Como o futurista e autor John Naisbitt disse, “a maneira mais confiável de prever o futuro é tentar entender o presente”.

Se não tivermos visibilidade integrada e em tempo real do estoque em toda a cadeia de suprimento, arriscamos perder o controle. No entanto, entre aquisições e vendas, muitas organizações têm “pontos cegos”, onde têm vazamentos e atrasos na obtenção de visibilidade do estoque, criando desafios reais.

Vejamos o caso de um varejista de alta moda com quem trabalhei. Ele tinha ótimos sistemas para o desenvolvimento de novos produtos e vendas, mas rastreava a cadeia de suprimento em planilhas. Em alguns casos, ele tinha um tempo de execução de 12 semanas, desde a ordem até a entrega de itens que estavam altamente na moda, tornando-o vulnerável à volatilidade na demanda. Além disso, ninguém tinha ideia do que estava disponível, onde ou quando. Isso significava que não se comprometeria a atender aos pedidos dos clientes e, portanto, no mundo em rápida mudança da alta moda, ele não poderia competir. Como resultado, as vendas e a participação no mercado caíram. Em termos da indústria, ele ficou atrás da curva de moda, o que levou à sua queda e aquisição por outra marca.

Em contrapartida, a Marubeni-Itochu Tubulars Oceania, sediada em Perth, transferiu seu sistema de finanças e operações para a nuvem para obter transparência completa de seus suprimentos de tubulação de petróleo e gás. Os funcionários agora têm acesso a movimentos e saldos de inventário em tempo real, permitindo que eles forneçam uma experiência muito aprimorada para os clientes.



Ação

Verifique se os sistemas que estão em vigor permitem a visibilidade em tempo real do inventário em toda a sua rede de distribuição, do fornecedor ao cliente, e que toda a equipe saiba como transferir informações entre as fronteiras corporativas, com visibilidade e velocidade. Também garanta que sua equipe entenda a importância de ter um estoque preciso. Ele deve ser atualizado como uma prioridade para cada transação, e as perdas ou ganhos contabilizados e processados imediatamente.



Para nós, o consumidor é a essência de tudo o que fazemos. Analisamos a resiliência e a agilidade em termos de um resultado: queremos que nossos clientes possam comprar nossos produtos quando e onde quiserem”.

Nathan O’Donnell

Líder o do programa global do Dynamics 365

Breville



Princípio 2:

Gerencie a oferta e a demanda como um fluxo

A oferta não pode simplesmente ligar e desligar — e quanto mais volátil for a demanda, menos conseguiremos fornecer. Precisamos gerenciar o fluxo de produtos em todo o pipeline de fornecimento.

Isso significa que, em um estado ideal, há um movimento equilibrado de produto do fornecedor até o cliente. A loja mantém a quantidade de produto que está sendo consumido. Ele corresponde ao valor nos pipelines do centro de distribuição para a loja, do fornecedor para o distribuidor e assim por diante até as matérias-primas. Essa teoria é perfeitamente ilustrada pelo Dr. Eli Goldratt, o guru de gerenciamento de negócios, em seu romance best-seller [A meta](#), onde mostra que é vital equilibrar o fluxo, não a capacidade.

A varejista de homewares baseada em Auckland, Citta, por exemplo, está usando business intelligence para [aperfeiçoar seu fluxo de produtos](#) desde sua cadeia de suprimento, garantindo que ele tenha o suficiente para satisfazer a demanda, mas não tanto que fique com estoque não vendido no final de uma temporada.



Ação

Procure entregas mais frequentes e menores ao tentar gerenciar a forma como os produtos são adquiridos e entregues. Isso é melhor do que as entregas em massa frequentes e grandes, e equilibra o fluxo de movimento em toda a cadeia de suprimento. Precisamos repensar os conceitos de quantidades mínimas de ordem para remover a oferta irregular. Isso significará a necessidade de ter uma nova conversa com os fornecedores e, potencialmente, com os provedores de logística. Devido ao custo do frete, os varejistas geralmente aumentam as quantidades para reduzir o custo de frete por unidade, mas para produtos com demanda volátil (consulte o Princípio 4), isso aumenta os problemas de fornecimento se a demanda mudar.



Com o uso do Power Apps, conseguimos fornecer um fluxo de trabalho padronizado e um processo de aprovação para criar eficiências em nossa cadeia de suprimento”.

John Houry
diretor de informações
Allied Pinnacle



Princípio 3:

Adote um sistema de planejamento de pipeline rápido e flexível

O tempo de reação da cadeia de suprimento abrange o período de fabricação para quando um cliente compra um produto. É quase evidente que quanto mais tempo leva para o sinal de fornecimento (volume de vendas anormal) alcançar os participantes no pipeline de fornecimento, maior o risco de o pipeline ser esvaziado antes de produzir um “sinal de reabastecimento”.

Em uma grande empresa têxtil, por exemplo, seus sistemas só permitiriam um plano regenerativo completo no fim de semana, tal era o tempo de computação necessário — e, em seguida, seriam necessários mais 2 a 3 dias de análise. Como resultado, uma grande mudança na demanda pode levar até 10 dias antes que as alterações upstream entraram em vigor.



Ação

Garanta que o sistema de planejamento da cadeia de suprimento possa ser executado a qualquer momento. Os sistemas herdados criam atrasos no processamento de sinais. Isso geralmente se deve a processos de planejamento executados durante a noite ou apenas nos fins de semana, por causa do tempo que eles tomam e do impacto no sistema devido ao tempo de inatividade. Ter um sistema que pode ser executado em minutos e, a qualquer momento, elimina atrasos e maximiza a capacidade de identificar problemas da cadeia de suprimento e resolvê-los rapidamente.





Princípio 4:

Use a análise em tempo real para medir a volatilidade da demanda

Nem todos os produtos são consumidos na mesma taxa ou tempo; alguns são consumidos em uma taxa fixa. Vejamos o exemplo da farinha novamente. A taxa de consumo das pessoas comuns não mudou durante a pandemia.

Em vários momentos de sua vida, uma pessoa pode usar consumir mais, mas o consumo é largamente previsível. Compare isso às roupas de moda, que são altamente voláteis. É baseado em tendências, estilos, influenciadores e celebridades, e a demanda pode flutuar descontroladamente de loja para loja, região para região e cultura para cultura.



Ação

Instale análises em tempo real em todo o pipeline de fornecimento. Esse é um requisito fundamental para gerenciar a demanda e a oferta. Identifique e agrupe produtos por sua volatilidade e use análises de alta visibilidade para monitorar e fornecer alertas em tempo real para gerenciar firmemente os níveis de estoque voláteis. Para produtos com demanda altamente volátil, os tie exigem muito bem a fornecer sinais e automatizam alertas para quando eles se movem para fora da tolerância. Para produtos não voláteis, faça uma abordagem mais descontráida com mínimos e máximos definidos e reordenando pontos para reabastecimento.



O desafio de COVID-19 interrompeu os silos localizados com base no local por dois motivos. Tivemos que sair das linhas de produção baseadas em locais tradicionais e o uso do nosso planejamento de sistemas de S&Op e relatórios de BI juntos agora são incorporados para garantir a habilitação de negócios eficaz por meio de tecnologia e sistemas”.

John Khoury
diretor de informações
Allied Pinnacle





Princípio 5:

Melhore os modelos de previsão

Muitas pessoas estão confusas sobre por que suas previsões (ou as previsões de outras pessoas) as têm decepcionado durante a COVID-19. A verdade é que não tivemos esse nível de flutuação da demanda durante a carreira de qualquer pessoa que trabalhe em uma função de fornecimento em 2020.

Para descobrirmos isso, teremos que voltar para 1914–18 (Primeira Guerra Mundial), 1939–45 (Segunda Guerra Mundial) ou 1918 (a Gripe Espanhola). No entanto, a maioria das organizações de varejo e distribuição no mundo de hoje usa modelos de previsão que só examinam de dois a três anos de dados históricos.

Portanto, independentemente do nível de ciência de dados aplicado a esses modelos, eles não poderiam prever o efeito da COVID-19. Os clientes tiraram as prateleiras dos supermercados por duas razões: o medo de que as lojas fechariam e as pessoas não seriam capazes de comprar itens essenciais, ou a ganância, que levou algumas pessoas a comprar em massa para revender a preços muito mais elevados para obter lucro.

A empresa de salgadinhos Majans, com sede em Queensland, por exemplo, digitalizou sua cadeia de suprimento para reduzir drasticamente o tempo de cada processo. Ele também está usando a tecnologia da Internet das Coisas para ajudar a identificar tendências mais cedo. Isso permite que a gerência de linhas, plantas e executivos tomem decisões mais informadas, Otimize as operações e controle os custos e os riscos.

Ao desenvolver esses sistemas, as empresas também precisam cruzar os limites corporativos para compartilhar previsões com fornecedores e colaborar em tempo real. Ter um único modelo compartilhado, onde todos os participantes cooperarem para identificar picos e vales e determinar se são eventos pontuais ou sustentados, ajudaria no desenvolvimento de estratégias de remediação.

A Toyota faz isso há anos, não apenas com previsões, mas também com exibições visuais do Kanban de suas cadeias de suprimento. Seus sistemas estão firmemente integrados com seus fornecedores, tanto que, se uma linha de produção da Toyota parar, as linhas de produção dos fornecedores relevantes também serão interrompidas.



Ação

Aumente a quantidade de dados disponíveis para que possamos prever com precisão eventos extraordinários, como o que aconteceu com a pandemia. Faça isso analisando os modelos de previsão atuais e como eles se conectam com seus sistemas de planejamento, e desenvolva sinais para identificar a demanda não prevista em tempo real. Também precisamos criar métodos de suprimento que tenham tempos de reação de curto prazo.



Princípio 6:

Diversifique fornecedores

Um dos fatores que exacerbaram a escassez durante a COVID-19 é que, para determinados produtos, temos pouquíssimos fornecedores e eles atendem muitos distribuidores e varejistas. Isso significa que, quando o volume necessário para reabastecer cadeias de supermercados e centros de distribuição inteiros, tem um enorme impacto sobre os fabricantes.

Os fornecedores simplesmente não conseguiam acompanhar a demanda em um curto espaço de tempo, tendo em mente que tinham que reabastecer lojas inteiras e acompanhar o consumo normal.



Ação

Diversifique o fornecimento. Isso significa disseminar o risco em vários fornecedores, tanto locais quanto no exterior. Todos nós ouvimos falar muito sobre como a manufatura mudou-se para o exterior, com base no preço. Infelizmente, a desvantagem é que, em muitos casos, dependemos da oferta no exterior, muitas vezes resultando em prazos de entrega longos e maior risco. No entanto, para equilibrar o fluxo, é essencial ter fornecedores com prazos de entrega curtos e longos, e até mesmo diferentes modelos de custo.



Princípio 7:

Crie novas redes de distribuição e canais

Na sociedade moderna, tomamos como certas muitas coisas que podem ser alteradas. Podemos estar acostumados à ideia de um supermercado ser a maneira mais conveniente de comprar mantimentos e outros itens de conveniência, mas a tecnologia e a logística possibilitaram o uso de outros canais.

A crise da COVID-19 forçou muitas pessoas que nunca tinham considerado comprar online a fazê-lo. Na verdade, durante a pandemia, as compras online se mostraram muito populares e, em um momento, os varejistas de supermercados foram forçados a fazer uma pausa devido à falta de fornecimento. Por exemplo, a Uber e a Uber Eats mudaram nossa maneira de pensar sobre as opções de transporte pessoal e consumir comida de restaurante. Podemos imaginar um novo futuro, não só para compras de supermercado e conveniência, mas também para muitos outros itens do dia a dia.

Ação



Transporte e logística

Poderíamos usar um serviço no estilo da Uber para fornecer pedidos no estilo clicar e retirar. Esse serviço ampliaria a disponibilidade de redes de distribuição locais, especialmente para os frágeis, os idosos e os vulneráveis. Esse serviço pode se aplicar a quaisquer produtos que sejam fáceis de transportar, como mantimentos e perecíveis, onde a pontualidade é fundamental para a qualidade e o ciclo de vida do produto.



Compras sociais

O conceito antigo da festa do Tupperware pode ser usado para produtos que não estejam na categoria de itens de compras e conveniência. Para os mais novos, a venda em festas foi uma grande tendência nos anos 1970 e 1980. A única maneira de alcançar a escala na venda era vender em massa — nas casas das pessoas.

A Tupperware foi um produto “da moda” que era vendido em residências. Um anfitrião convidaria seus amigos para uma ocasião social em que alguém estaria vendendo um produto altamente desejável. Agora, no contexto das mídias sociais, imagine usar uma reunião do Teams para convidar seus amigos para uma chamada em que um vendedor de produtos pode demonstrar, discutir, responder a perguntas, habilitar preços promocionais e até mesmo aceitar pedidos, que podem ser entregues em sua casa. Isso pode atender a setores como cosméticos, moda e produtos técnicos, onde o conhecimento do produto é um fator importante na decisão de compra.



Coleção drive-through

Imagine ser capaz de encomendar online, dirigir até uma loja ou um depósito e ter seu pedido carregado em seu carro, sem você nem mesmo sair. Temos drive-through de fast food e lojas de bebidas, e um pequeno número de varejistas de produtos domésticos e de escritório oferecem um serviço de drive-through, então por que não expandir o conceito para cobrir mantimentos, alimentos frescos ou outros itens?

Como usar a tecnologia para tornar a cadeia de suprimento mais resiliente

Assim como uma cadeia é importante para manter um barco seguro em uma tempestade, seguir os princípios de uma cadeia de suprimento resiliente é essencial para gerenciar os processos altamente complexos que garantem a oferta contínua.

Embora a crise da COVID-19 tenha colocado a cadeia de suprimento em destaque, quando a dividimos nos princípios e os acompanhamos, isso nos ajuda a nos concentrar em como torná-la mais resiliente.

Garantir a resiliência não significa necessariamente descartar todos os nossos sistemas e começar de novo. Isso pode significar reavaliar os sistemas existentes para garantir que eles sejam otimizados para resiliência. Isso também pode significar a adição de workloads novos ou adicionais aos sistemas e à infraestrutura existentes, a capacidade ou a expansão da pegada de aplicações de negócios.

A capacidade de implantar aplicações de negócios modernos como workloads individuais, ou como um todo, traz um modelo diferente de agilidade que permite prototipagem rápida e inovação constante.

A integração é um dos grandes desafios para os sistemas modernos. É aqui que os sistemas ERP (enterprise resource planning) auxiliam as empresas. Eles foram desenvolvidos para fornecer transações totalmente integradas entre organizações, não apenas na cadeia de suprimento, criando o nível certo de visibilidade dos dados para partes interessadas diferentes.

Essa visibilidade e agilidade podem muitas vezes tornar-se uma falta de recursos. Por exemplo, saber o quanto de um produto está disponível em qualquer local em tempo real supera em muito não ter campos para descrever comentários detalhados sobre produtos.

Além disso, a chegada de sistemas ERP baseados em nuvem traz um nível de agilidade e escalabilidade nunca antes visto. Eles também oferecem uma maneira nova e mais acessível de adotar tecnologias avançadas, como análise e inteligência artificial (IA).

Se a crise atual nos ensinou alguma coisa, é que os sistemas de negócios devem oferecer a visibilidade e a agilidade para permitir que as organizações se tornem mais resilientes e adaptáveis a mudanças repentinas. Mas eles também precisam dar suporte a bons fundamentos de negócios, como os princípios da cadeia de suprimento.

Microsoft Dynamics 365

O Microsoft Dynamics 365 oferece suporte a esses princípios com um pacote integrado de Gerenciamento da Cadeia de Suprimento. Por meio do Microsoft Power Platform, o Dynamics 365 oferece a capacidade de inovar rapidamente, usando tecnologias de pouco código, automação e IA para a entrega mais rápida possível. O Dynamics 365 também vem com aceleradores de negócios predefinidos para as indústrias automotiva, de saúde e outras. Além disso, essas tecnologias são todas entregues com segurança e com escalabilidade na plataforma de nuvem do Azure.

Solicite uma
demonstração

Microsoft Dynamics 365

© 2020 Microsoft Corporation. Todos os direitos reservados. Este documento é fornecido “no estado em que se encontra”. As informações e as opiniões nele expressas, incluindo URL e outras referências a sites da Internet, podem ser alteradas sem aviso prévio. Você assume o risco de utilização. Este documento não oferece a você direitos legais sobre a propriedade intelectual de produtos da Microsoft. Você poderá copiar e usar este documento para finalidades internas e de referência.