



## **PROSPECÇÃO DE PARCEIROS EMPRESARIAIS PARA O ECOSISTEMA DE FORNECEDORES DO GRUPO ÂNIMA EDUCAÇÃO**

Antonio Sérgio Brejão<sup>1</sup>  
Aurora Regina Caldas Pereira da Silva<sup>2</sup>  
Michele Tiergarten<sup>3</sup>  
Caroliny Schultz<sup>4</sup>

### **RESUMO**

Destaca-se que um ponto importante a ser compreendido pelos ingressantes nos estudos da área de gestão e de negócios é o conhecimento prático no desenvolvimento de parcerias estratégicas no setor de suprimentos e dos novos modelos de gestão que deverão estar em consonância com as mudanças empresariais uma vez que, para o gestor, é fundamental saber estruturar e aprimorar o desenvolvimento das práticas de gestão.

**Palavras-chave:** Ecossistema, Fornecedores, Suprimentos, Ensino e Aprendizagem.

### **INTRODUÇÃO**

Com a demanda exponencial por conhecimento e inovação, o cenário atual da educação superior exige uma forma de aprendizado mais eficiente e contextualizada às necessidades do mercado, preparando o discente a tomar decisões mais assertivas. Tal contexto exige que a sala de aula seja transformada em laboratório, adequando-a ao caráter dinâmico das organizações empresariais a fim de integrar os conceitos à prática e, assim, preparar os alunos para uma realidade empresarial em que os gestores são cobrados por resultados e por tomadas de decisão, com o fim de tornar as empresas atraentes e mais competitivas.

A demanda por conhecimento e inovação transforma-se aceleradamente e as empresas buscam profissionais que estejam engajados nas buscas das melhores metodologias que aprimorem o desenvolvimento de produtos e serviços organizacionais. Portanto, com a

---

<sup>1</sup> Professor dos Cursos de Gestão & Negócios da Universidade São Judas Tadeu – USJT - São Paulo – SP. – Brasil - E-mail: prof.sergiobrejao@uol.com.br

<sup>2</sup> Diretora de Suprimentos da Anima Educação - Universidade São Judas Tadeu – USJT - São Paulo – SP. – Brasil - E-mail: aurora.silva@animaeducacao.com.br

<sup>3</sup> Coordenadora Regional da área de Gestão & Negócios da Universidade São Judas Tadeu – USJT - São Paulo – SP. – Brasil - E-mail: prof.m.tiergarten@usjt.br

<sup>4</sup> Analista de Suprimentos da Anima Educação - Universidade São Judas Tadeu – USJT - São Paulo – SP. – Brasil - E-mail: caroliny.schultz@animaeducacao.com.br



proposta “*Formar para Transformar*” da Universidade São Judas Tadeu – USJT “Grupo Ânima Educação”, a inserção do discente à prática laboral, em consonância com as diretrizes de aprendizagem, contemplará o mapeamento das competências das disciplinas dos cursos de Gestão e Negócios.

Martins (2007, p.74) defende que as universidades conectadas em conhecimento e educação precisam investir e direcionar esforços para a criação de "inovações pedagógicas, tecnológicas e gerenciais, a valorizar a criatividade e a capacitação para a pesquisa e, sobretudo, a tornar a qualidade um fator diferencial e decisivo para afirmar-se institucionalmente".

Não obstante citar inovação no ensino superior e possíveis práticas inovadoras remete ao professor inovador, o educador como ator no processo de mudança, Biggs (2012) ressalta que o professor pode influenciar o contexto de aprendizagem, tornando-o favorável, incentivando os alunos a realizar as atividades de aprendizagem para que possam alcançar níveis elevados de entendimento, e nas tarefas de avaliação, evidenciar para os alunos quais as atividades que são necessárias para atingirem os objetivos de aprendizagem. A atuação docente nesse campo é agente de inovação e propulsora de uma forte reflexão sobre práticas e demais estruturas no campo do saber.

Entende-se que, a aprendizagem significativa se instala quando o aluno é incentivado a fazer atividades, como escrever textos, resolver problemas e desafios, elaborar gráficos, mapas mentais, refletir, comparar, analisar, discutir com os colegas e com o professor e ao final apresentar um resultado de suas atividades. Desse modo, os docentes do ensino superior são convocados a atuar como mediadores nos processos de ensinar e aprender no intuito de fomentar o autogoverno discente para a atuação na “sociedade da inovação” (LEAL, 2017).

Assim, este projeto integrou os discentes no desenvolvimento acadêmico, conhecendo as estratégias das áreas de suprimentos e negócios que são um diferencial competitivo para os alunos da Universidade São Judas Tadeu, uma vez que estimular-se-á a criação de novos modelos multidisciplinares de trabalho traduzindo-os em produtos ou serviços que, por consequência, poderão resultar em estágio em empresas parceiras e de produção acadêmica.

Dourmashkin (2012 p. 93) enfatiza que para mudar a educação, precisa-se mudar a cultura administrativa, a cultura dos docentes e a cultura dos alunos.

O projeto proporcionou aos discentes dos cursos de Gestão e Negócios da Universidade São Judas possibilidades de diagnosticar e avaliar processos de gestão da cadeia de suprimentos e como adequá-los às necessidades da USJT permitindo a aplicabilidade dos conhecimentos e competências aprendidos em atividades corporativas.



Para Coelho (2008 p. 219), mesmo no ambiente acadêmico ou no de consultoria, as pesquisas e novas metodologias aplicadas são bem recentes, o que significa dizer que um processo de aprendizado está em curso. Entende-se, portanto, que o novo processo de ensino deve transpor as barreiras físicas da sala de aula e que a inovação esteja ao alcance de toda a comunidade.

As parcerias entre a USJT e empresas do entorno são fundamentais para garantir o aumento da competitividade empresarial local e também deixar as empresas adequadas para as regras de fornecimento para outros grandes grupos empresariais. Pretendeu-se, assim, com este projeto, integrar as empresas ao Núcleo de Pesquisa e de Negócios da Universidade São Judas, tornando-a referência em inovação acadêmico-empresarial. Assim, o projeto contemplou ações em consonância com os novos processos de ensino e aprendizagem que devem transpor as barreiras físicas da sala de aula permitindo a inserção da comunidade empresarial do entorno da universidade.

## **METODOLOGIA**

O projeto englobou atividades internas e externas à Universidade São Judas de modo a mobilizar, engajar e estimular a aderência dos discentes ao projeto que operacionalmente ocorreu em sincronismo com a Coordenação Geral dos Cursos de Gestão e Negócios e docentes do Núcleo de Extensão.

Operacionalmente, o discente aplicou as teorias e as práticas com total apoio pedagógico e o suporte do setor de suprimentos. Isso se deu através das parcerias com empresas do entorno das unidades da Universidade São Judas que pretendem fornecer produtos e serviços.

Os trabalhos de prospecção, homologação e desenvolvimento de fornecedores ocorreram por meio de estudos de campo com descrição simplificada do setor sob estudo e dos fluxos de operações das empresas selecionadas. O discente, juntamente com o professor responsável pelo projeto, prestou de modo consultivo a descrição dos pontos críticos da empresa interessada em fornecer produtos e serviços à USJT. O mapeamento se deu através de coleta, tabulação, análise, tratamento e interpretação de dados. Com isso, estimulou-se a criação de novos modelos de trabalho traduzindo-os em produtos ou serviços que, por consequência, poderão ser implementados em todas as unidades do Grupo Ânima Educação.

O setor de suprimentos auxiliou semanalmente os discentes através de reuniões *online*. Nestes encontros tratou-se de conceitos envolvidos na gestão dos fornecedores. Além disto,



apresentou-se as etapas envolvidas em uma análise de homologação dos fornecedores, como por exemplo, dados e documentos.

A evolução estratégica na gestão de suprimentos levou a maior eficiência na gestão da cadeia logística, assim como nas principais técnicas de apoio na inteligência empresarial, buscando o alinhamento das decisões e o tipo de relacionamento com os fornecedores e com os objetivos estratégicos de negócio. Entende-se por eficiência, a relação entre o resultado alcançado e os recursos utilizados (ZACHARIAS, 2009).

O desenvolvimento de fornecedores da região ainda poderá ser expandido inclusive para apoio em formato de orientação a situações que sejam mapeadas como riscos financeiros, fiscais, tributários, jurídicos, etc., assim avaliados nos contatos a serem feitos ou, na análise das documentações solicitadas, proporcionando aos alunos uma experiência em termos consultivos aos envolvidos.

### **Diretrizes do Plano de Atividades**

- As ações e reuniões de planejamento ocorreram virtualmente.
- Como elaborar uma pesquisa de fornecedores.
- Relevância da gestão de suprimentos para as organizações.
- Busca por parcerias, Empresarial e/ou Setorial.
- Técnicas de negociação.
- Variáveis da cadeia de suprimentos
- Conhecer a plataforma: portal; internet; *click business*.
- Formalização do termo de confidencialidade - Lei Geral para compartilhamento de dados “acordo de não divulgação” – *Non Disclosure Agreements* (NDA).
- Aulas expositivas e práticas.
- Estruturação das pesquisas seguindo as regras estabelecidas pela Gestão de Suprimentos do Grupo Ânima Educação.
- Relatórios técnicos devidamente embasados em termos pedagógicos.
- Avaliação diagnóstica podendo ser expandida para estudo de viabilidade do negócio proposto.
- Resolução de problemas direcionados à gestão de suprimentos.
- Acesso à base de dados de fornecedores do Grupo Ânima Educação.



## Resultados Esperados

Parcerias Acadêmico-Empresarial e Setorial com a criação de um *business plan* com as seguintes abrangências:

- Projeto de Extensão para engajamento dos discentes no contexto empresarial propiciando uma visão sistêmica para tomada de decisão na área de suprimentos;
- Aproximação de empresas fornecedoras de serviços e produtos como parceiras da USJT;
- Mapeamento, orientação e capacitação das empresas do entorno das unidades da USJT como fornecedoras de serviços e de produtos por segmentação;
- Preparação dos discentes para diagnosticar pontos de melhoria nos fornecedores (*Supplier Relationship Management*);
- Redução de custos e prazos de fornecimento;
- Envolvimento da comunidade do entorno para o *Workshop* de suprimentos da USJT;
- Produção de artigos acadêmicos com base no *business case* de sucesso;
- Fortalecimento do relacionamento e empatia com o entorno, levando em consideração a viabilidade econômica e sustentável do ecossistema, visão ao aluno da negociação “ganha-ganha”.

## RESULTADOS

Um dos pontos observados e experimentados neste projeto foi o envolvimento gradativo dos novos alunos, em conviver com as realidades de cada um da turma. Ao explanarmos verificamos que o interesse aumentava e que cada um trazia sua realidade e contextos vividos. As parcerias e questionamentos sobre compras e visão de *supply chain* vinham de uma forma experimentada e simples à medida que havia o conhecimento teórico explanado. Tivemos experiências desde uma doceria ambulante, empresa de transporte, consultoria em gestão financeira, e até a descoberta de um aluno que trabalha em empresas mais consolidadas no mercado. Nesse meio tempo também foi apresentado aos alunos, pelo Núcleo de Práticas Administrativas Financeiras da Universidade São Judas Tadeu, campus Mooca, a convite do projeto, as documentações necessárias para se tornar um fornecedor da USJT, de forma simples e objetiva, esclarecendo toda a carga tributária e fiscal envolvida em termos legais.

Foi observado pelos alunos que a gestão de compras faz parte do contexto da gestão de suprimentos, onde este último passa por uma construção de relacionamento com os



fornecedores e o que eles podem agregar valor a empresa, onde a gestão de compras tem seus aspectos específicos para a geração deste valor ao negócio. Mitsutani (2017) nos apresenta a importância estratégica da gestão de compras com três objetivos a seguir:

- **Objetivos econômicos:** redução do custo total de aquisição, otimização de capital de giro e aumento da produtividade (excelência operacional) dos processos de aquisição.
- **Competitivos:** posicionamento competitivo de custos, geração de inovação via integração com fornecedores, monitoramento de competidores por meio de utilização de mecanismos de inteligência de mercado aplicada a fornecimento.
- **Social e ambiental:** gestão do risco com fornecedores, utilização de conceitos de sustentabilidade em compras, gestão do relacionamento com fornecedores.

Com as aulas ministradas virtualmente houve um esclarecimento do papel de uma área de suprimentos para a organização, e como atualmente é importante analisar os aspectos comerciais, tributários, financeiros e também logísticos para um melhor atendimento da necessidade do cliente final, a qual o setor de suprimentos denomina de requisitante em linguagem corporativa. Nesse meio tempo de localização dos fornecedores do entorno, e também em outras regiões, há uma busca natural de parcerias para as escolas, utilizando sempre a interação dos alunos como um fator positivo e educativo na formação do conhecimento sobre o tema.

Kuehne (2001, p.41) comenta que “faz-se necessária a correta avaliação das empresas que poderão ser parceiras, ou seja, deve haver uma preocupação em como avaliar quem será o fornecedor. Como já exposto, o processo de suprimento envolve muito mais do que simplesmente a escolha isolada de um fornecedor ou contratado para cada nova exigência, envolve relacionamentos contínuos com fontes preferenciais que estejam realmente fornecendo bens e serviços e decisões a respeito de como alocar os negócios disponíveis, em que condições eles devem ser feitos e com quem serão feitos. Para tanto, torna-se indispensável a avaliação dos fornecedores, como condição para o desenvolvimento e manutenção dos parceiros das organizações”.

A aplicação de técnicas de negociação baseado em forte mediação de conflitos também foi abordada e explicada aos alunos, posto que o conflito faz parte constante de um ambiente de negociação – onde devemos criar um sistema de conciliação de interesses, e que também proporcione meios de baixos custos para determinar sustentabilidade para o fornecimento de um material ou prestação de um determinado serviço. As variáveis diversas que se encontram em uma análise de proposta enviada pelos fornecedores exige atenção na



análise e também uma abertura dos custos envolvidos, pois desta forma o entendimento é melhorado a cada passo da evolução da negociação.

Atualmente a inclusão dos preços e condições comerciais das empresas convidadas para participar das tomadas de preços, que também foram esclarecidas conceitualmente nas aulas, se faz através de uma plataforma digital, realidade cada vez mais utilizada diante do cenário pandêmico e inédito que vive o Brasil desde março/2020 até os dias atuais da construção deste artigo. Esta inclusão proporciona que os fornecedores tenham uma nova experiência digital para cadastramento de suas documentações, o que é um cenário bastante novo para muitos de nós – pois, as certidões que são solicitadas exigem pagamentos e envolvem um certo operacional por parte dos fornecedores. O amparo legal exigido em termos documentais deve ser anexado na plataforma digital, e os alunos podem com suas experiências digitais efetuarem consultoria para os fornecedores conseguirem finalizar seus cadastramentos.

Outro resultado foi o conhecimento sobre o termo de confidencialidade exigido para alguns tipos de serviços que exigem um conhecimento sobre a base de preços e condições de fornecimento. Um termo de confidencialidade também conhecido no mundo corporativo como NDA em inglês, que significa *Non-Disclosure-Agreements*, ou simplesmente acordo de sigilo de informações – trouxe uma nova realidade para a turma, e também abrindo alguns questionamentos sobre o que pode ser postado ou não em redes sociais atualmente (realidade cada vez mais vivida por todos atualmente) – sendo também percebido o conhecimento e seriedade dos assuntos tratados. Pois, um acordo de preços entre clientes e fornecedores faz parte da estratégia do negócio da empresa, e se forem revelados antes ou até posterior a fechar a negociação isso pode ser um fator positivo ou negativo, a depender do momento da abertura da proposta do preço ou negociação sugerida. A aplicação do NDA inicialmente ao projeto trouxe uma realidade bem diferente do que os alunos vinham praticando e aumentando o grau de maturidade dos mesmos com o projeto.

O total de empresas participantes durante o projeto foram 20. Destas, até o encerramento formal das atividades, ou seja, 48 dias corridos de projeto, 10 empresas estavam em fase de decisão para avançarem nos cadastros finais como fornecedores dentro do escopo desse projeto. Em andamento, havia seis empresas iniciando o cadastro para serem submetidas à análise de homologação. Além destas, outras duas empresas desistiram do processo por alegarem dificuldades financeiras e não conseguirem ter condições de regularizar sua documentação, porém demonstraram interesse futuro. Para finalizar, duas empresas foram homologadas, tornando-se aptas para fornecerem de acordo com as regras do



grupo Ânima Educação. Parcerias Acadêmico-Empresarial com as seguintes abrangências:

- Projeto de Extensão para engajamento dos discentes no contexto empresarial propiciando uma visão sistêmica para tomada de decisão na área de suprimentos;
- Aproximação de empresas fornecedoras de serviços e produtos como parceiras da USJT/Ânima Educação;
- Mapeamento e orientação de empresas como fornecedoras de serviços e de produtos por segmentação;
- Preparação dos discentes para diagnosticar pontos de melhoria nos fornecedores.

## **DISCUSSÃO**

As parcerias entre a USJT e empresas do entorno são fundamentais para garantir o aumento da competitividade empresarial local. Pretendeu-se, assim, com este projeto, integrar as empresas ao Núcleo de Pesquisa e de Negócios da Universidade São Judas, tornando-a referência em inovação acadêmico-empresarial. Assim, o projeto está em consonância com os novos processos de ensino e aprendizagem que devem transpor as barreiras físicas da sala de aula permitindo a inserção da comunidade empresarial do entorno da USJT. Espera-se também do projeto que ele possa ser expandido para outras regionais/escolas do Grupo Ânima Educação, inclusive as que tenham uma maior carência em acesso às informações de forma digital – usando de uma forma organizada e aplicada a capacidade de relacionamento dos alunos em suas diversas áreas e formas de agregar o conhecimento da plataforma digital de compras para levar o desenvolvimento de parcerias, fornecedores aptos, e também a geração de novos negócios para ambas as partes: escola e empresa.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O projeto proporcionou aos discentes dos cursos de Gestão e Negócios da Universidade São Judas Tadeu possibilidades de diagnosticar e avaliar processos de gestão da cadeia de suprimentos e como adequá-los às necessidades da USJT permitindo a aplicabilidade dos conhecimentos e competências aprendidos em atividades corporativas. Devido o projeto ter iniciado em 08/05/2020 e considerando-se a possibilidade de ampliação dos resultados, sugere-se a continuidade visando a construção do relacionamento com o entorno o seu principal indicador, assim como uma pesquisa efetuada com os alunos diante dos conhecimentos disseminados.



## AGRADECIMENTOS

À Professora Maurília de Cassia Soares - Diretora da Universidade São Judas Tadeu – USJT.

À Universidade São Judas Tadeu.

Ao Grupo Ânima Educação.

À Equipe de Suprimentos da Ânima Educação.

## REFERÊNCIAS

BIGGS, J. **What the student does: teaching for enhanced learning.** Higher Education Research & Development, v. 31, n. 1, 39-55, 2012.

COELHO, Rodrigo B. Marques. **Financiamento para a Inovação.** – Gestão integrada da inovação: estratégia, organização e desenvolvimento de produtos. Organizadores: Eliza Coral; André Ogliari, Aline França de Abreu. – São Paulo: Atlas, 2008.

DOURMASHKIN, Peter. **Mudar a Cultura para Mudar a Educação.** – Liderança e educação – Formação de líderes na dinâmica do ensino superior. Organização: Fábio Garcia dos Reis. - 136 p. São Paulo: Editora de Cultura, 2012.

KUEHNE, Maurício Junior. **O PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO DE FORNECEDORES: UM DIFERENCIAL ESTRATÉGICO NA CADEIA DE SUPRIMENTOS.** Revista FAE, Curitiba, v.4, n3, p.37-43, set/dez. 2001. Disponível em: <<https://revistafae.fae.edu/revistafae/article/viewFile/497/392>>. Acesso em: 28 de setembro de 2020.

LEAL, R. E. G. **Dispositivo de inovação no ensino superior: a produção do docentis innovatus e discipulus iacto.** Faculdade de Educação, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2017.

MARTINS, Geraldo Moisés. **Um Recurso Estratégico para a Gestão de Organizações Universitárias. NOVAS ESTRATÉGIAS DE GESTÃO PARA AS IES PARTICULARES.** Brasília, n.37, p.69-103, ago. 2007. Semestral. Disponível em: <<https://abmes.org.br/arquivos/publicacoes/Estudos37.pdf>>. Acesso em: 28 de setembro de 2020.

MITSUTNANI, Claudio. **Compras estratégicas – Construa parcerias para seus fornecedores e gere valor para seu negócio.** Ed. Saraiva, 2017.

ZACHARIAS, Oceano J. **Qualidade e produtividade em empresas de recuperação de créditos: uma aplicação da ISO 9001:2008: como ferramenta de gestão empresarial.** 1 ed. São Paulo: Ed. do Autor, 2009.