



LAURA LOPES ZICA DE CARVALHO

**GESTÃO DE COMPRAS DE MATÉRIA-PRIMA EM UMA
MULTINACIONAL DO SETOR DE ALUMÍNIO**

LAVRAS – MG

2021

LAURA LOPES ZICA DE CARVALHO

**GESTÃO DE COMPRAS DE MATÉRIA-PRIMA EM UMA MULTINACIONAL DO
SETOR DE ALUMÍNIO**

Relatório de estágio supervisionado
apresentado à Universidade Federal de Lavras,
como parte das exigências do Curso de
Administração, para obtenção do título de
Bacharel.

Prof.º Dr. Maria Cristina Angélico de Mendonça
Orientadora

**LAVRAS - MG
2021**

LAURA LOPES ZICA DE CARVALHO

**GESTÃO DE COMPRAS DE MATERIAIS DIRETOS EM UMA MULTINACIONAL
DO SETOR DE ALUMÍNIO**

Relatório de estágio supervisionado apresentado à Universidade Federal de Lavras, como parte das exigências do Curso de Administração, para obtenção do título de Bacharel.

APROVADA em 10 de fevereiro de 2022.

Dr. Maria Cristina Angélico de Mendonça UFLA

Dr. Ednilson Sebastião de Ávila UFLA

Prof.º Dr. Maria Cristina Angélico de Mendonça
Orientadora

LAVRAS - MG

2021

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer primeiramente aos meus pais que sempre se esforçaram para que eu pudesse conquistar todos os meus sonhos, sem eles nada disso seria possível.

Aos meus tios, tias, primos e avós por todo suporte e incentivo.

Aos meus amigos de longa data e os que ganhei durante a graduação, agradeço por estarem sempre presentes.

A Alcoa Alumínio S.A, em especial minha gestora Maria Eugênia pela oportunidade de estágio, todo aprendizado e amadurecimento profissional.

Ao C.A, Terra Jr. e Falcone agradeço a conviência e experiências durante a graduação e que foram fundamentais para o meu crescimento pessoal e profissional.

Aos professores, técnicos e colegas da UFLA. Em especial, agradeço a professora e orientadora Dra. Maria Cristina Angélico Mendonça por estar sempre muito solícita a ajudar e orientar na construção desse relatório de estágio.

A Ana Cecília, minha dupla de UFLA desde o primeiro dia. Essa conquista é por nós.

Obrigada!

RESUMO

O período de estágio profissional insere os acadêmicos no contexto de suas futuras profissões, possibilitando contato com as rotinas, desafios e peculiaridades de determinada área e a aplicação prática dos conhecimentos adquiridos durante a graduação. Como resultado da experiência em um estágio supervisionado obrigatório realizado em uma multinacional do setor de Alumínio, este relatório tem como objetivo apresentar as atividades realizadas no setor de compras de matéria-prima. Durante o período de estágio, houve um aprofundamento dos conhecimentos sobre as atribuições de um comprador de uma companhia do ramo da mineração que tem um ambiente dinâmico e plural. Além disso, a inserção em uma empresa possibilitou, na prática, a aplicação dos conceitos aprendidos durante a formação no curso de administração, propiciando o desenvolvimento de um novo e habilitado profissional para o mercado. Considerando o período de estágio, pode-se afirmar que houve um importante aproveitamento e aprendizado.

Palavras-chave: Estágio. Compras. Matéria-prima.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Planta do Consórcio Alumar.....	10
Figura 2 – Planta da Alcoa Poços de Caldas.....	11
Figura 3 - Matérias-primas Adquiridas.....	13
Figura 4 - Organograma da área de Materiais Direto.....	14
Figura 5 – Síntese do Processo de Concorrência.....	19
Figura 6 – Documentos do processo de concorrência.....	19
Figura 7 – Síntese do Processo de Gerenciamento de Contratos.....	27
Quadro 1 - Tabela das atividades realizadas durante o período de estágio na Alcoa Alumínio.....	15

LISTA DE SIGLAS

VBA	<i>Visual Basic Aplicacion</i>
RFP	<i>Request for Proposal</i>
RFI	<i>Request for Information</i>
BI	<i>Business Intelligence</i>
DV	<i>Differentiation Value</i>
DM	<i>Direct Materials</i>
MP	Matéria-prima
PBI	<i>Power BI</i>
EBS	<i>Enterprise Business Solutions</i>
ERP	<i>Enterprise Resource Planning</i>
MSIS	<i>Managed Supplier Information System</i>

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	8
2 DESCRIÇÃO GERAL DO LOCAL DE ESTÁGIO.....	9
2.1. História da Alcoa Alumínio	9
2.2. Alcoa no Brasil	9
2.3. Missão, Visão, Valores e Responsabilidade Social	11
2.3. Área de <i>Procurement</i> (Compras)	12
3 DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS.....	15
4. DESCRIÇÃO DOS PROCESSOS TÉCNICOS	17
4.1. Treinamentos	17
4.2. Processos de Concorrência	18
4.3. Atividades de BackOffice	20
4.3.1. Gerenciamento de Pedidos de Compra	20
4.3.2. Armazenamento de Evidências	22
4.3.3. Acompanhamento de pedidos	22
4.3.4. Criar e alterar fornecedores na base de cadastro	23
4.4. Gerenciamento de Contratos.....	23
4.5. <i>Commodity Strategy</i> (Estratégia de Categoria).....	24
4.6. Análise de Mercado	25
4.7. Otimização e Automatização de Processos.....	26
4.8. Reuniões.....	27
4.9. <i>Actions</i> (Trabalho Voluntário)	28
5 SUGESTÕES AOS PROBLEMAS IDENTIFICADOS.....	29
6 CONCLUSÃO.....	30
BIBLIOGRAFIAS CONSULTADAS.....	31

1 INTRODUÇÃO

O estudo de administração de empresas no Brasil tem uma história curta, começou a tomar forma na década de 40, quando o processo de industrialização se intensificou, e criou a necessidade da geração de mão-de-obra qualificada para o desenvolvimento da economia do país e profissionais capacitados para atuar nas novas unidades produtivas.

Desde então, o administrador possui cada vez mais o papel estratégico dentro das empresas, sendo hoje uma das graduações que mais formam profissionais no Brasil. Na grade curricular do curso de Administração da Universidade Federal de Lavras, o estudante é apresentado à uma compreensiva base teórica, e ao final do curso deve realizar o estágio supervisionado, que corresponde a uma carga horária de grande importância para formação.

Segundo a lei nº 11.788, de 25 de setembro de 2008, o estágio pode ser definido como o ato educativo escolar supervisionado, desenvolvido no ambiente de trabalho, que visa à preparação para o trabalho produtivo de estudantes (BRASIL, 2008). Esta lei diz, em seu parágrafo 2º, que o estágio tem por seu objetivo o aprendizado de competências próprias da atividade profissional, assim como a contextualização teórica, de forma que o acadêmico se desenvolva enquanto profissional e cidadão.

Segundo Oliveira (2013) o estágio é uma oportunidade de unir a teoria à prática, impregnando ao estudante as peculiaridades daquela profissão. É durante esse processo que o aluno pode avaliar suas habilidades e interesses, além de vivenciar a realidade e complexidade da sua futura atribuição. É onde também, através do desenvolvimento do raciocínio lógico e pensamento crítico, o acadêmico pode identificar problemas e propor soluções, gerando valor a organização.

O estágio apresenta também vantagens competitivas as empresas que possuem programas de estágio. Estagiários ingressam ao mercado com um *mindset* jovial, sede de conhecimento e podem oferecer diferentes perspectivas a processos e problemas da companhia. Além disso, esses programas são uma ótima forma de atrair e formar talentos, que se tornarão profissionais moldados pela cultura e valores daquela determinada empresa.

Diante disso, este relatório, tem como objetivo apresentar as atividades realizadas durante o estágio supervisionado obrigatório no setor de compras de matéria-prima, dentro de uma multinacional do setor de Alumínio.

2 DESCRIÇÃO GERAL DO LOCAL DE ESTÁGIO

2.1. História da Alcoa Alumínio

Segundo a Associação Brasileira do Alumino (ABAL), o alumínio apesar de ser o terceiro elemento mais abundante na crosta terrestre, é o metal mais jovem usado em escala mundial. Isso porque não é possível encontrar o metal em estado nativo, somente através de processos químicos.

Foi em 1821 que o francês P. Berthier descobriu a bauxita, um minério avermelhado que contém 52% de óxido de alumínio, no sul da França, perto da aldeia de Lês Baux. Contudo, a produção do alumínio em grande escala só foi possível muitas décadas depois, por volta de 1886, quando Charles Martin Hall, nos Estados Unidos e Luis Toussaint Héroult, na França, desenvolveram o processo de obtenção do metal puro por meio da dissolução eletrolítica de óxido de alumínio (alumina) em banho de criolita.

A descoberta de Charles Martin Hall, fundador da Alcoa, foi de grande importância para que o uso desse metal se popularizasse. A companhia foi fundada em 1888 como *The Pittsburgh Reduction Company*, em Pittsburgh, cidade do estado da Pensilvânia nos Estados Unidos, onde sua sede reside até hoje. Em 1910, seu nome foi mudado para *Aluminium Company of America*, até que em 1998 se tornou oficialmente Alcoa, a fim de refletir seu status de empresa global, com operações em onze países, entre escritórios e unidades produtivas.

Atualmente, o alumínio é aplicado nos mais diversos segmentos, como aeroespacial, bens de consumo, construção civil, embalagens, indústria elétrica, máquinas e equipamentos, petróleo e gás, químicos e transportes (ALCOA, 2021).

2.2. Alcoa no Brasil

O Brasil possui a quarta maior reserva de bauxita do mundo e ocupa também a quarta posição entre os maiores produtores do minério. A bauxita brasileira é considerada de ótima qualidade e sua vasta abundância, necessária para tornar viável a produção da alumina, atraiu grandes empresas ao país para sua extração, entre elas a *Aluminum Company of America*.

No Brasil, as atividades da mineradora se iniciaram em 1965, quando na cidade de Poços de Caldas, Minas Gerais, foi fundada a Companhia Mineira de Alumínio (Alcominas), que em 1980 se tornou a Alcoa Alumínio S.A. Atualmente, a Alcoa possui três unidades produtivas, em Poços de Caldas (MG), São Luís (MA) e Juruti (PA), além de escritórios em São Paulo (SP), Poços de Caldas (MG) e Brasília (DF), que somam mais de 7.000

colaboradores, distribuídos entre diretos e indiretos. Além disso, a empresa possui participação acionária na Mineração Rio do Norte (MRN) e em quatro usinas hidrelétricas: Machadinho, Barra Grande, Serra do Facão e Estreito (ALCOA, 2021).

O Consórcio Alumar, do qual a Alcoa tem participação majoritária, localizado em São Luis, Maranhão, é um dos maiores complexos industriais de produção de alumina do mundo. O complexo compreende um porto próprio, um parque ambiental, as instalações da Refinaria (produção de alumina) e da Redução (produção de alumínio), este que voltará a operar no ano de 2022 após ter sido fechado em 2015 devido aos altos custos energéticos do Brasil. A bauxita utilizada é oriunda da Mineração Rio do Norte e da Mina de Juruti, ambas localizadas no estado do Pará.

Figura 1 – Planta do Consórcio Alumar



Fonte: ALCOA (2021)

A unidade de Poços de Caldas possui operações em mineração, refinaria, refusão e pó de alumínio – esse produzido apenas no Brasil entre todas as unidades da Alcoa no mundo. O minério de bauxita vem do Planalto de Poços de Caldas e áreas próximas, como das cidades de Divinolândia (SP) e Andradas (MG). Ao todo a unidade, que compreende a fábrica e o escritório administrativo chamado de *Poços Office*, possui 539 colaboradores diretos (496 funcionários e 43 estagiários e aprendizes), além de 421 colaboradores indiretos (ALCOA, 2021).

O *Poços office* atua como hub de serviços administrativos, que atende as unidades da

empresa do Brasil e do mundo. Nesta repartição, os funcionários trabalham nas áreas de Compras, Logística, Recursos Humanos, Finanças, Tecnologia da Informação, Jurídico, Segurança e Meio Ambiente.

Figura 2 – Planta da Alcoa Poços de Caldas



Fonte: ALCOA (2021).

2.3. Missão, Visão, Valores e Responsabilidade Social

A Alcoa utiliza dos seus valores como pilares para unificar seus colaboradores e padronizar a forma de trabalhar, operar e interagir com os clientes e a comunidade globalmente. Percebe-se que a série de valores ajudam a empresa alcançar sua missão de “Transformar potencial bruto em progresso real”, são eles:

- Agir com integridade: Abertos, honestos e responsáveis. Fazer sempre a coisa certa da maneira correta. Sempre promover altos padrões éticos.
- Trabalhar com excelência: Continuamente melhorar os padrões operacionais. Analisar todos os ângulos para superar as dificuldades. Empoderar todos os funcionários com os recursos necessários para que possam realizar o seu melhor no trabalho.
- Cuidar das pessoas: Colocar segurança e saúde em primeiro lugar. Procurar soluções com times diversos e inclusivos. Tomar toda decisão com a comunidade em mente.
- Liderar com coragem: Abraçar as oportunidades para reinventar. Inovar visando impactos de longo prazo. Desafiar o *status quo*.

Os valores podem ser facilmente percebidos entre os alcoanos, podendo recolhê-los em cada atitude dos funcionários, o que gera benefícios aos clientes, investidores, comunidades e parceiros da Alcoa.

A empresa possui uma preocupação muito grande em relação a integridade física dos colaboradores, principalmente dentro do ambiente fabril, devido à periculosidade da atividade produtiva da empresa. Um exemplo dessa cautela são os diversos treinamentos, regras e *guidelines* disponibilizados aos funcionários e vigília constante para que esses sejam seguidas. Além disso, a Alcoa se destaca por seus diversos programas ecológicos e de inclusão.

Atualmente, para reforçar o compromisso com a diversidade e promover a pluralidade dentro da empresa existem quatro grupos de inclusão, são eles: AWN (Alcoa's Women Network – Rede de Mulheres da Alcoa), EAGLE (*Employees at Alcoa for LGBT+ Equality* – Colaboradores na Alcoa pela Igualdade LGBT+), AWARE (*Alcoans Working Actively for Racial—Ethnic Equality* – Alcoanos Trabalhando Ativamente para a Equidade Étnico-racial) e ABLE (*Alcoans Moving Beyond Limited Expectations* – Alcoanos Indo Além de Expectativas Limitantes).

Adicionalmente, a companhia exerce a responsabilidade social através do Instituto Alcoa, fundado em 1990. Este é um instituo empresarial sem fins lucrativos que tem por objetivo transformar coletivamente os territórios em que a Alcoa está presente, a fim de torná-los mais inclusivos e menos desiguais, através de iniciativas que promovem educação e geração de trabalho e renda (ALCOA, 2021). Ao longo do ano, são desenvolvidas ações de incentivo ao voluntariado que contam com a participação efetiva dos Alcoanos. A iniciativa mais conhecida é o *Action*, que ocorre uma vez ao mês, em cada localidade, com objetivo de reunir um grupo de funcionários para quatro horas de voluntariado em prol da sua comunidade.

2.3. Área de *Procurement* (Compras)

Na Alcoa o setor de compras utiliza o conceito de *Procurement*, que corresponde a um processo de gerenciamento mais amplo de toda a gestão de suprimentos, possuindo um papel estratégico a companhia, e não diz respeito somente ao relacionamento comercial entre empresa e fornecedor. É função da área a negociação com fornecedores, avaliação e classificação de fornecedores, aquisição de matéria-prima, serviços e mercadorias; gerenciamento de minutas e contratos, análise de performance e KPIs, além da conexão com seus clientes internos e externos.

Dentro da Alcoa, o setor é multidisciplinar e global, e presta serviços para todas as unidades de negócio (BU) e unidades de recursos (RU) da companhia, prezando pela efetividade, desde a criação da estratégia da categoria até o recebimento do produto em planta. A estrutura de Procurement é dividida em seis áreas: *Procurement Operations* (ProcOps), Indiretos, *Procurement Service Center* (PSC); *Compliance* e Sustentabilidade; Transportes e Materiais Direto.

A área de Indiretos é responsável pela aquisição de produtos e serviços necessários na manutenção e atividade das plantas. Assim como a área de *Procurement Operations*, que adicionalmente é o ponto de contato entre os times técnicos e o setor de compras, prestando apoio nas demandas da operação do dia-a-dia e eventuais imprevistos.

O *Procurement Service Center* é responsável por prestar assistência as demais áreas nas tarefas de gerenciamento de contratos, criação de pedidos e compras spots de emergência que possuam um baixo *spend*. Dentro da mesma organização, há também o time de Compliance que é responsável por garantir que os procedimentos e normas da empresa estão sendo seguidos e prover suporte as auditorias internas e externas. Há também a frente de sustentabilidade que busca mapear e garantir que toda a cadeia de fornecedores da Alcoa tenha responsabilidade ecológica e iniciativas de diversidade.

O time de Transportes é responsável pela contratação de frete para as unidades de negócio, dos três modais: ferroviário, rodoviário e marítimo. Além de serem responsáveis pela manutenção desses contratos e acompanhar as entregas a planta.

A autora foi alocada na área de Materiais Diretos, que é a responsável pelo desenvolvimento de estratégias de fornecimento e sua manutenção, para as matérias-primas utilizadas nas operações da Alcoa. Segundo Alt e Martins (2009), podemos classificar como matéria-prima “os materiais que se incorporam ao produto final, incluindo os de embalagem”. As MPs são divididas entre refinaria e redução, sendo elas:

Figura 3 - Matérias-primas Adquiridas

Refinaria	Redução
✓ Soda Cáustica	✓ Alloying Metals
✓ Calcário	✓ Anodos
✓ Cal	✓ Catodos
✓ Químicos de Processo	✓ Coque (verde e calcinado)
✓ Óleo Combustível	✓ Fluoreto
✓ Carvão	✓ Piche de alcatrão mineral
✓ Diesel	

Fonte: Elaborado pela Autora (2021)

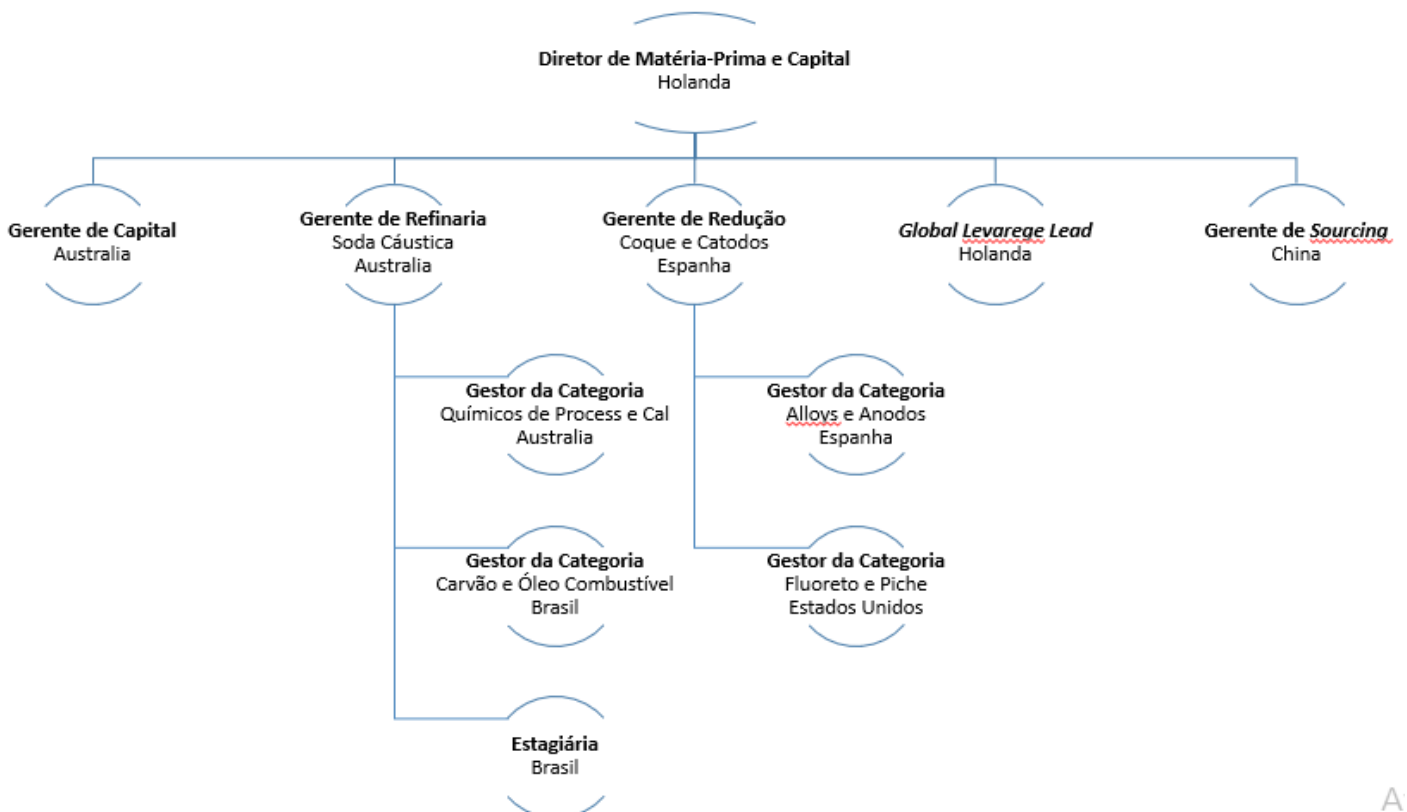
No Brasil, o time de materiais direto possui apenas dois representantes, a autora e sua gestora. A equipe global é dividida entre matérias-primas da Refinaria e da Redução: a parte da refinaria é aquela que transforma a matéria-prima bauxita em alumina. Já na redução o processo transforma a alumina no produto final alumínio e suas variações.

Entre as principais atividades do setor pode-se citar o desenvolvimento de estratégias de curto e longo prazo para cada *commodity*, além de garantir sua implementação e cumprimento por parte dos stakeholders; desenvolvimento e gerenciamento de fornecedores; gerenciamento de contratos; realização de conexão entre as necessidades da operação e fornecedores; análise e gestão de riscos; acompanhamento e estudo das movimentações de mercado e dos índices relevantes; negociações; e gerenciamento de contratos.

O trabalho desenvolvido pelo time de matéria-prima é crítico para o funcionamento das plantas, além de representar um *spend* elevado para companhia, sendo então um *player* importante para obtenção de resultados financeiros.

Faz parte ainda da estrutura do gestor de matéria-prima o time de capital, que é responsável pela análise de projetos envolvendo melhorias, reformas ou aquisição de bens imobilizados a empresa. O *Global Leverage Lead* é o responsável por alavancar projetos globais. Há também uma equipe de suporte e inteligência de mercado localizado na China visto que o país é um *player* importante no mercado mundial e produtor majoritário de algumas *commodities* compradas.

Figura 4 – Organograma da área de Materiais Direto



Fonte: Elaborado pela Autora (2021)

3 DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

O estágio na empresa Alcoa Alumínio S.A, foi realizado entre os dias quatro (4) de abril de 2021 à dez (10) de janeiro de 2022, com uma carga horária de 40 horas semanais e 1.552 horas totais. O Quadro 1, apresenta as atividades realizadas, faz uma breve apresentação do que cada uma representa, e traz o número total de horas vivenciadas.

Quadro 1 - Tabela das atividades realizadas durante o período de estágio na Alcoa Alumínio.

ATIVIDADES REALIZADAS	DESCRIÇÃO	HORAS TOTAIS
Treinamentos	Durante o período de estágio foram ofertados, pela empresa, treinamentos de PowerPoint, Power BI, Canva e Inglês. Para o treinamento, a empresa possui um espaço dedicado a aprendizagem chamado <i>Workday Learning</i> ; <i>Procurement University</i> .	93h
Processos de Concorrência	Elaboração de carta-convite; Análise comercial das propostas; Elaboração de mapa de concorrência; acompanhamento das negociações.	248h
Atividades de BackOffice	Criar e atualizar pedidos de compra no sistema <i>EBS</i> ; Armazenamento de evidencias dos processos de compra; Solicitação de aprovações; Acompanhamento com <i>stakeholders</i> de pedidos.	310h
Gerenciamento de Contratos	Criação e Elaboração minutas contratuais e aditivos; Gerir contratos no sistema <i>MSIS</i> ; Enviar contratos para assinatura no <i>DocuSign</i> ; <i>Follow-up</i> com departamento jurídico e fornecedores.	171h
Commodity Strategy	Apoio na criação de estratégias de categoria e na sua manutenção.	155h
Análise de Mercado	Desenvolvimento de análises de mercado das principais <i>commodities</i> e acompanhamento de índices relevantes.	326h
Otimização e Automatização de Processos	Desenvolvimento de solução para o acompanhamento em tempo real dos indicadores da <i>commodity</i> Óleo Combustível; Criação de planilha de controle do carvão.	105h
Reuniões	Reuniões com os times de matéria-prima, operação e fornecedores.	140h

<i>Actions</i>	Atividade voluntária promovida pelo Instituto Alcoa em prol de instituições sem fins lucrativos da região.	4h
TOTAL DE HORAS		1.552h

Fonte: Elaborado pela autora (2021).

No próximo tópico, as atividades descritas no Quadro 1 serão detalhadas, explorando os processos técnicos que compõem cada uma e amparando-as na literatura acadêmica.

4. DESCRIÇÃO DOS PROCESSOS TÉCNICOS

Esta Seção 4, tem por finalidade abranger os processos técnicos de cada uma das atividades realizadas pela autora. Elas serão descritas detalhadamente, sob a óptica dos conceitos da Administração.

4.1. Treinamentos

Para os autores Milkovich e Boudreau (2010), o treinamento é um processo sistemático, que possui por objetivo promover a aquisição de habilidades, regras e atitudes que resultam em uma melhor adequação dos colaboradores as características e exigências da sua função.

Dentro do curso de administração, nos estudos de recursos humanos aprende-se sobre a importância de capacitar as pessoas e provê-las das ferramentas necessárias para que possam realizar o seu trabalho da melhor forma. O investimento em treinamento dos funcionários é uma ferramenta estratégica para o desenvolvimento organizacional, visto que as pessoas são um ativo fundamental para o sucesso de qualquer empresa. Segundo Dutra (2009),

“As organizações estão percebendo a necessidade de estimular e apoiar o contínuo desenvolvimento das pessoas, como forma de manter suas vantagens competitivas”

Durante o período de estágio, a Alcoa proporcionou à autora diversos treinamentos sobre ferramentas específicas como *Canva*, *Power Point*, *Power BI*. Foi oferecido também um curso de inglês que abrangia do nível básico ao avançado, visto que em uma empresa multinacional, onde há contato direto com *times* de outros países, o domínio do idioma é imprescindível para o sucesso.

No ano de 2021, iniciou-se o projeto *Procurement University* que, uma vez ao mês, trouxe treinamentos ao vivo de forma remota para toda a organização de compras. Os tópicos apresentados eram sugeridos pelos compradores e tangiam os interesses da área e alguns dos treinamentos oferecidos foram Metodologia *GAIN*, Tópicos Jurídicos para Compras, Recursos Humanos e Compras, entre outros. O objetivo é aproximar o *Procurement* à tópicos de interesse do grupo, como ensinamento para os novos compradores e atualização para aqueles com mais tempo na companhia.

Para treinamentos, a empresa conta com o portal *Workday Learning* onde ficam disponíveis inúmeros cursos que abrangem tópicos comportamentais, mas também técnicos.

Devido a rotina intensa de atividade dos funcionários, a Alcoa incentiva que seus funcionários reservem algumas horas da sua semana para poder acessar os conteúdos disponíveis.

Com as ações apresentadas, fica evidente que a capacitação dos colaboradores é priorizada pela companhia, assim como a preparação para que estagiários estejam aptos a assumirem postos efetivos.

4.2. Processos de Concorrência

O procedimento de aquisição de materiais e serviços dentro da Alcoa é realizado através da concorrência, que é um meio usado para identificar as melhores oportunidades de negócio entre os fornecedores disponíveis no mercado para suprir as demandas por produtos advindas da operação da empresa. A concorrência é a modalidade de licitação que se realiza com ampla publicidade, para que quaisquer interessados que preencham os requisitos convocatórios possam participar (Gasparini, 2005) e é amplamente utilizada no setor privado.

Durante o período de estágio, a autora participou do processo de concorrência para diferentes matérias-primas, como cal, soda cáustica, diesel e carvão. A figura 5 apresenta a síntese do processo de Concorrência e a figura 6 apresenta os documentos do processo de concorrência.

O processo de concorrência se inicia com uma solicitação de compras, que é um documento que contém as informações sobre o que será comprado, a quantidade, a data de necessidade e as especificações técnicas, normalmente gerado pelo almoxarifado da empresa, mas também pode advir de outros setores a depender do tipo de material necessitado (Hamilton, 2015). No caso dos materiais diretos, devido a sua criticidade, diferentemente de outros produtos, há um contato mais direto e constante com o almoxarifado e a área técnica requisitante, sendo esse último o responsável por passar as informações mais relevantes como a previsão de consumo.

Cabe então ao comprador a identificação de potenciais fornecedores, através de consulta no mercado, busca no histórico da empresa, *benchmarking*, entre outras formas. O objetivo principal do desenvolvimento de fornecedores, segundo Hamilton (2015), é estabelecer relação com as melhores empresas do mercado que possuam condições de atender todas as especificações feitas pela empresa, de forma confiável e contínua. Após identificados os fornecedores, cria-se um *vendor list* onde devem estar listados as principais informações de contato e outras informações relevantes sobre cada companhia.

Antes de iniciar a concorrência formal, o comprador pode lançar no mercado uma RFI – Requisição de Informação, para entender mais sobre as empresas aptas a atender as

necessidades da companhia, os preços que estão sendo praticados, as características técnicas do produto, etc. A RFI é comumente utilizada também nos casos de reajuste de preço para entender a situação do mercado antes de repassar os novos valores e buscar oportunidades de ganho.

O próximo passo é a criação da carta-convite, esta deve contar todas as informações técnicas relevantes para que o fornecedor possa cotar o produto de acordo com as especificações exigidas pela operação da Alcoa. Nele também estão presentes as principais informações comerciais como quantidade, prazo de entrega, condição de pagamento, local de entrega e *incoterm* desejados, entre outros.

Após finalização da carta-convite, a mesma é enviada para o fornecedor. Algumas regras devem ser seguidas para validação do processo de concorrência em termos de *compliance*: é necessário que todos os fornecedores recebam a solicitação ao mesmo tempo, devem ter o mesmo prazo para retorno, em caso de dúvidas técnicas relevantes feitas por um fornecedor a resposta deve ser compartilhada com todos e caso seja necessário estender o prazo para resposta esse deve ser válido para todos.

Ao final do prazo estabelecido, o comprador recebe as propostas e as armazena como evidências do processo. A análise técnica é realizada pelo comprador, e se necessário, por um colaborador da área requisitante. Para balizamento das propostas comerciais, a empresa possui uma planilha eletrônica padrão no *software Excel* para fazer a análise, onde podem ser atribuídos pesos a especificidades do produto ou as condições comerciais ofertadas.

Depois de identificado a melhor ou melhores propostas, o comprador segue para fase da negociação. Segundo Hamilton (2015), esta é uma fase importante para o relacionamento entre a empresa compradora e o fornecedor, onde deve-se buscar uma situação ganha-ganha, onde ambas as partes saem satisfeitas com o resultado do negócio, fortalecendo os laços de interesse. Buscar um bom relacionamento com o fornecedor através de uma negociação não conflituosa gera a empresa benefícios como a melhoria contínua, desenvolvimento e fortalecimento da sua cadeia de suprimentos.

Após negociada e alinhada as condições comerciais de preço, transporte e prazos, é definido o fornecedor. Segundo as normas da Alcoa, os maiores *spends* devem possuir contrato jurídico assinado e disponibilizado na ferramenta MSIS para embasar a aquisição e cabe ao comprador a criação dessa minuta. Para aqueles casos que não é necessário, segue-se direto para etapa final da criação dos acordos no Oracle EBS.

Figura 5 – Síntese do Processo de Concorrência



Fonte: Elaborado pela Autora (2021)

Além do processo de concorrência tradicional, realizado via *e-mail*, a Alcoa também dispõe da plataforma SAP Ariba para realizar leilões holandeses ou britânicos, *Request For Proposal* (RFP – Requisição de Proposta) ou *Request For Information* (RFI – Requisição de Informação).

Figura 6 – Documentos do processo de concorrência

TIPO DE SOLICITAÇÃO	DOCUMENTO REFERENTE
Informações preliminares	RFI – <i>Request for Information</i>
Convite para concorrência	Carta-convite
Concorrência	RFP – <i>Request for Proposal</i>

Fonte: Elaborado pela autora (2021)

4.3. Atividades de BackOffice

A autora considerou como atividades de Backoffice aquelas que possuem caráter operacional. São elas: gerenciamento de pedidos de compra no sistema EBS, armazenamento de evidências dos processos de compra, solicitação de aprovações e acompanhamento com stakeholders de pedidos.

4.3.1. Gerenciamento de Pedidos de Compra

Planejamento de recursos empresariais ou ERP refere-se a um conjunto de softwares, que as organizações usam para gerenciar atividades de negócios diárias, possibilitando o fluxo de dados entre diversas áreas (ORACLE, 2021).

Na Alcoa utiliza-se o sistema ERP Oracle EBS (*Enterprise Business Solutions*) para as

rotinas de todas as áreas. Nele são criadas as requisições de compra advindas da área técnica e almoxarifado, que chegam para os compradores realizarem a aquisição dos materiais. Dentre as tarefas realizadas pelo estagiário de compras dentro do EBS, pode-se citar:

➤ Criação de Pedidos de Compras Padrão e Acordos de Compras

Finalizado o processo de concorrência, definido fornecedor e condições comerciais, o comprador deve criar, primeiro, um pedido de compra no sistema. Hamilton (2015) conceitua o pedido de compras como um contrato formal entre a empresa e o fornecedor, que deve conter todas as condições definidas nas negociações. Há dois tipos possíveis, o padrão, utilizado no contexto das matérias-primas para testes de novos fornecedores e compras de caráter emergencial. Para criar o pedido *spot* é necessário uma requisição do almoxarifado ou área técnica requisitante indicando a quantidade, data de necessidade e outras informações relevantes. Nesse caso, para cada nova solicitação de compra é necessária uma nova requisição para gerar um novo processo de concorrência e finalmente um novo pedido.

O segundo tipo possível é o Acordo de Compras. Nessa modalidade, o comprador cria o acordo para que dure um prazo determinado e não é necessária uma requisição. As condições comerciais se mantêm inalteradas durante o período, e cabe ao almoxarifado apenas programar as entregas junto ao fornecedor.

➤ Envio do arquivo PDF do pedido de compra

Após aprovado, o arquivo do pedido de compra deve ser salvo em formato PDF e enviado ao fornecedor através do e-mail.

➤ Atualizar e Fechar Acordos de Compra

Durante a vida útil do acordo de compras, pode se fazer necessária a atualização das informações baseado nas negociações posteriores feitas com o fornecedor, como em caso de reajuste de preço, alteração de *incoterm*, entre outros. Por vezes também se faz necessário a inclusão de saldo financeiro no acordo. Para isso, o comprador deve acessar o pedido de compras no EBS para realizar as mudanças e enviar novamente para a aprovação. É importante garantir que as alterações e/ou novo saldo possua todas as aprovações necessárias também no MSIS, que é o sistema de gerenciamento de contratos utilizado pela empresa.

Ao final do prazo estabelecido na criação do acordo cabe ao comprador garantir que o mesmo seja fechado para que não possam ser feitas mais programações de entrega pelo

almoxarifado.

4.3.2. Armazenamento de Evidências

Para todo processo de aquisição da companhia, é necessário que sejam armazenadas em todas as informações e evidências que explicam e justificam o processo de compra, um local de comum acesso dentro da rede Alcoa. Por questões de *compliance*, precisa estar claro as razões, técnicas ou comerciais, que levaram a escolha daquele fornecedor específico, além de conter todas as aprovações formalizadas via *e-mail*.

A matriz que define as aprovações necessárias para cada processo está definida nos procedimentos da empresa, e baseia-se no valor total em dólares de cada compra. É função do estagiário criar a pasta de evidências após cada processo de concorrência e garantir que toda a documentação necessária esteja disponível e completa para consulta e auditorias.

4.3.3. Acompanhamento de pedidos

O ano de 2021 foi especialmente difícil para as cadeias de suprimento mundiais, sofrendo com várias rupturas, por fatores ambientais e econômicos, como as nevascas, tornados e furacões nos Estados Unidos e fechamento das fronteiras dos países pela Covid-19, que abalaram o bom funcionamento das operações. Além da alta inflação de preços verificados mundialmente, o congestionamento de portos foi um dos pontos mais difíceis de gerir, visto que diversos produtos essenciais sofreram atrasos, como os químicos usados no processo.

A fim de atenuar esses problemas, a autora realizou o acompanhamento, através de reuniões semanais junto aos fornecedores críticos, sobre a situação de cada pedido de compra. Em paralelo, era realizado o alinhamento com a operação e almoxarifado sobre o estoque e *forecast* de consumo de cada produto. O autor Hamilton (2015) diz que a finalidade do processo de *follow-up* é manter sob controle todos os pedidos, a fim de evitar atrasos e problemas na entrega, eliminando-se assim desperdícios nas atividades empresariais e problemas com nossos clientes, internos e externos.

Para isso, foi criada pela autora uma planilha que contempla todos os *status* de todos os embarques de produtos críticos as operações. O arquivo era atualizado semanalmente e está disponível *online* através do *Sharepoint* para todas as partes interessadas.

4.3.4. Criar e alterar fornecedores na base de cadastro

É papel do estagiário, solicitar ao *Procurement Service Center* a inclusão de um novo fornecedor a base cadastral da Alcoa e requisitar a alteração de qualquer informação daqueles já cadastrados. Para isso, deve-se preencher uma planilha padrão com os dados básicos de cadastro como: razão social, endereço completo, CNPJ, Inscrição Estadual, tipo de contribuinte, tipo de fornecedor, coordenadas bancárias (conta, agência e banco), forma de pagamento preferencial (depósito ou transferência), informações de contato comercial e financeiro. No caso de fornecedores internacionais, as informações bancárias se diferem, sendo necessário o endereço do banco, IBAN, código SWIFT e titular da conta.

O responsável do time do *Procurement Service Center* possui dois dias úteis para retornar à solicitação, e caso excedido esse prazo, deve ser feito o *follow-up* com o mesmo.

4.4. Gerenciamento de Contratos

O gerenciamento de contratos é feito pelo comprador, desde sua criação até o acompanhamento para que os termos negociados estejam sendo cumpridos. Durante o estágio, a autora teve a oportunidade de ter contato com contratos de diversas finalidades, sendo eles: contratos de fornecimento, aditivos contratuais, comodato e contrato de *leasing*. A Figura 7 apresenta a síntese do Processo de Gerenciamento de Contratos.

A Alcoa possui termos e condições de compra padrões, contudo no caso das matérias-primas, quase sempre é necessário a redação de uma nova minuta para abranger as especificidades de cada operação e todas as cláusulas negociados. O processo de criação de um novo contrato se inicia na elaboração de um texto preliminar com todos os pontos negociados, que deve ser encaminhado para validação do time jurídico, responsável por garantir que a redação dos contratos seja clara, objetiva e resguarde os interesses da companhia. Após avaliado, é feito o envio para o fornecedor para que ele possa aprova-lo junto a sua equipe jurídica, para então seguir com a coleta de assinaturas.

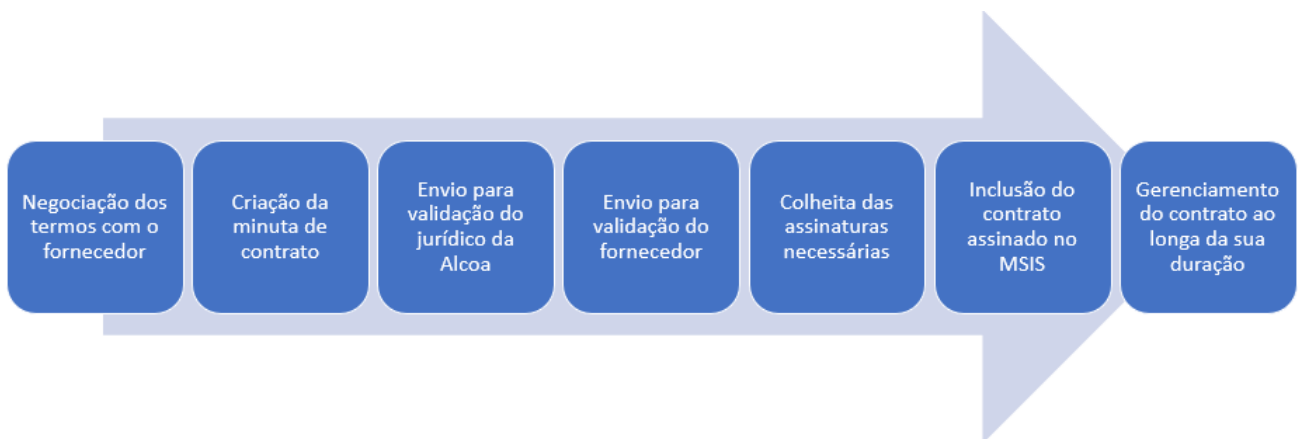
A Alcoa utiliza a ferramenta *DocuSign* que permite que os procuradores e testemunhas assinem digitalmente os documentos. A assinatura eletrônica é válida judicialmente e no Brasil está amparado pela Medida Provisória 2.200-2 Código, Civil Brasileiro, Resoluções do Comitê Gestor do ICP e Instruções Normativas do ITI – Instituto Nacional de Tecnologia da Informação (DOCUSIGN, 2021). Esta é uma ferramenta recente na empresa e seu uso foi acentuado com a chegada da pandemia. Além de trazer agilidade e praticidade ao processo, a assinatura eletrônica também tem benefícios ecológicos por não ser mais necessário o uso de

papel.

Após assinado, é necessário armazenar o contrato e as devidas aprovações no *MSIS* (*Managed Supplier Information System*) para controle de *compliance* e posteriormente enviar uma cópia do contrato ao fornecedor.

O MSIS é uma plataforma completa para gerenciamento de contratos e é o repositório oficial para todos os documentos de compras da empresa. É papel do estagiário revisitar a plataforma para o gerenciamento do ciclo de vida dos contratos, a fim de se preparar para possíveis renovações ou finalizações contratuais, realizar as atualizações de informações necessárias, incluir aditivos, alterar vigências, incluir saldo, entre outras tarefas. É uma atividade que demanda muita atenção para que não ocorram erros, visto que após qualquer alteração ou inserção de informações, são necessárias novas aprovações dos gestores apropriados.

Figura 7 – Síntese do Processo de Gerenciamento de Contratos



Fonte: Elaborado pela autora (2021)

4.5. *Commodity Strategy* (Estratégia de Categoria)

Segundo Gomes e Braga (2001), para garantir uma vantagem competitiva frente os seus concorrentes, a empresa precisa antecipar-se às mudanças, perceber oportunidades e observar com olhos críticos o cenário socioeconômico através do monitoramento contínuo do fluxo de informações de negócios que a envolvem.

Nesse sentido, cabe ao comprador de matéria-prima criar, monitorar e atualizar estratégias para cada uma das *commodities* adquiridas. Para a criar de uma estratégia de compras que seja eficaz é um processo complexo e que requer uma análise profunda para alcançar seus vários objetivos. Primeiramente, a empresa deve decidir quais produtos e

serviços devem ser verticalizados. Em seguida, devem ser criadas as abordagens estratégicas alternativas para gestão dos fornecedores externos. Finalmente, deve-se criar abordagens estratégicas para cada produto e serviço adquirido pela empresa. (BOWERSOX; CLOSS; COPPER, 2013)

Cada plano estratégico na Alcoa deve conter metas e ações de geração de valor para o curto, médio e longo-prazo e estar alinhada com os objetivos da empresa, além de conter informações de mercado relevantes. A manutenção de estratégias de categoria, como são chamados os planos criados para cada uma das *commodities*, embasam as decisões do dia-a-dia e visam a criação de *Differentiation Value*, que é a forma como os compradores são avaliados na área de matéria-prima. O DV, como é chamado, capta os resultados obtidos pela Alcoa em comparação com os preços que estão sendo praticados no mercado.

Durante o estágio a autora teve a chance de auxiliar na atualização das estratégias de óleo combustível e carvão. Para isso, foi necessário o levantamento de informações de mercado atuais, mas também as mudanças, tendências e *forecasts* previstos para um horizonte maior de tempo. Para o desenvolvimento da estratégia, o comprador deve estar atento aos fundamentos de mercado que afetam aquela *commodity*, as políticas públicas do Brasil e de países relevantes, o fluxo de troca mundial, as iniciativas de grandes produtores globais e as movimentações dos concorrentes da Alcoa.

No processo de confecção das estratégias, a autora também foi responsável pela coleta de dados internos relevantes para criação de análises, tais como dos fornecedores dos últimos anos, tendências de compras, quantidade, preços, entre outras informações.

A estratégia é apresentada até duas vezes no ano para o diretor de matéria-prima e os outros compradores. Durante a reunião, são esclarecidas dúvidas e fornecido sugestões que podem gerar *insights* interessantes ao gestor da *commodity*. A apresentação da estratégia também é feita a gerência das áreas operacionais, visto que a área de matéria-prima é essencial para criação de vantagem competitiva da Alcoa frente a seus concorrentes.

4.6. Análise de Mercado

A *commodity* pode ser definida como aqueles produtos intensivos em recursos naturais primários ou com baixo grau de industrialização. Esses caracterizam-se pela produção padronizado e em larga escala, cujos preços são formados baseados em bolsas de mercado no país e no exterior. (VERÍSSIMO; XAVIER, 2014)

Nesse sentido, é essencial que o comprador esteja a par das movimentações e acontecimentos do mercado da *commodity* comprada, assim como possuir informações sobre

os principais influenciadores que a afetam, a fim de prover das melhores informações para definição de estratégia e tomada de decisão.

A Alcoa possui um time especializado em análise de mercado que tem acesso a diversos índices e publicações especializadas, contudo esse não gera relatórios frequentes para todas as *commodities* adquiridas pela empresa. Dessa forma, outra função atribuída a autora foi a realização do acompanhamento dos acontecimentos de mercado das *commodities* de refinaria, através do acompanhamento de notícias do mercado global e registro das variações de preço dos índices relevantes em tabelas.

Mensalmente era confeccionado um relatório contendo um resumo dos principais acontecimentos daquele mês nos mercados de soda cáustica e carvão, baseado em notícias da mídia e relatórios conceituados como das agências Argus e Platts, e também as atualizações de contrato e *status* de fornecimento para as plantas Alcoa. Em uma menor frequência também eram incluídas informações sobre a cal e o calcário. Esse documento era enviado para os gestores de matéria-prima e gestores técnicos da planta, e também apresentado a partes interessadas, como a controladoria, visto que as variações de preço do mercado influenciam diretamente os resultados da companhia.

Essa iniciativa foi muito bem recebida pelas partes, visto que não havia antes enfoque de informações mercadológicas dessas *commodities*, e tais informações são essenciais para basear a tomada de decisão e estratégia da categoria. Ademais, a aproximação da área técnica com informações de mercado possibilitou que entendessem mais sobre as ações tomadas por compras que estavam sendo implementadas, e gerou discussões interessantes para alternativas que poderiam ser aplicadas à operação de acordo com cada cenário do mercado.

4.7. Otimização e Automatização de Processos

Nos dias de hoje, principalmente nas grandes organizações, a tecnologia está presente em todos os processos da empresa. A presença de redes de informação conectadas gera um grande volume de dados, que ao serem estruturados e tratados da forma correta, podem gerar informações importantes para as companhias. Para isso, utiliza-se da metodologia conhecida como *Business Intelligence* ou BI, que foi definida pela SAS (2007), importante fornecedora de soluções para BI, como “uma ampla categoria de programas, aplicação e tecnologias para coletar, armazenar, analisar e fornecer acesso a dados para ajudar os usuários corporativos a tomar melhores decisões de negócio”.

Nesse sentido, a fim de criar uma solução a partir dos dados disponíveis que respondessem perguntas relevantes sobre a *commodity* óleo combustível de forma clara e

prática, a autora desenvolveu um *dashboard* que está disponível para todos os gestores e *stakeholders* internos interessados.

A ferramenta utilizada foi o *Power BI*, plataforma desenvolvida pela *Microsoft* que possibilita a avaliação, tratamento e visualização de dados. Essa ferramenta tem ganhado cada vez mais espaço no mundo corporativo devido sua interface amigável, principalmente para os usuários já acostumados ao Pacote *Office*, possibilitando que profissionais de outras áreas, além de TI, consigam editar bancos de dados complexos e gerar *insights* relevantes para as empresas.

Dentro da Alcoa, o PBI é comumente disseminado entre as áreas, sendo utilizado para relatórios nas áreas de compras, financeiro, *supply chain*, entre outros. A empresa incentiva o desenvolvimento de soluções que sejam facilitadoras frente ao grande volume de informações processadas todos os dias.

O principal intuito do relatório é mostrar os fatores mercadológicos e posicionamento da Alcoa frente a esses nos últimos três anos, comparando informações de diferentes períodos. Na página principal podem ser observados o *spend* atualizado para a *commodity*, o volume em barris consumido por mês e ano, a variação dos principais índices de referência no mercado o preço pago pela empresa.

O relatório também compreende o *forecast* de preço previsto para os próximos doze (12) meses e a variação do dólar nos últimos três anos, sendo importante o acompanhamento do mesmo visto que possui influência direta no preço final a ser pago pelo barril de petróleo, pois o mercado de combustível segue a política de paridade de preços internacional.

A autora também desenvolveu planilhas automatizadas que foram utilizadas no controle de outras *commodities*, como o carvão. Nesse caso, foi desenvolvido uma planilha de calendário que informava as datas e as ações que precisavam ser tomadas para cada navio programado para o ano, de forma a facilitar a visualização dos prazos, melhorar o controle e otimizar o tempo da compradora.

4.8. Reuniões

De acordo com os autores Alt e Martins (2009):

“A área de compras interage intensamente com todas as outras, recebendo e processando informações, como também alimentando outros departamentos de informações úteis às suas tomadas de decisão.”

Essa definição pode ser claramente observada no dia-a-dia da autora, pois entre as suas

obrigações estava a participação de reuniões com fornecedores, operação e time de compras.

Quinzenalmente há a reunião do time de material direto, na qual cada gestor da categoria repassa uma atualização sobre sua *commodity*. É o momento para expor os desafios e preocupações, escutar ideias e receber feedback. Na mesma frequência também ocorre as apresentações de estratégia de categoria, onde os gerentes fazem uma atualização das ações propostas de criação de valor e o andamento das mesmas, e recebem dúvidas e sugestões dos colegas. O time de *Direct Materials* é altamente experiente, o que possibilitou a autora participar de discussões que geraram muitos aprendizados e novas perspectivas para lidar com os problemas enfrentados na cadeia de suprimento.

Um dos papéis do comprador apresentados na seção 2.3 é acompanhar as entregas das matérias-primas, a fim de garantir que não ocorrerão problemas que interfiram no funcionamento das operações, e para isso ocorrem semanalmente reuniões com diversos *stakeholders*. Uma delas é a reunião de alinhamento com o porto da Alumar, onde são apresentados os estoques de cada MP e as datas de chegada, atracagem e saída dos navios. Há também a reunião de *demurrage* com o time global de *supply chain*, que tem por objetivo definir as melhores janelas de data para os navios e diminuir a exposição a custos com sobrestadia baseando-se nos estoques e necessidades da planta.

A autora também coordenou reuniões semanais com os fornecedores de químicos de processo, a fim de garantir uma melhor visibilidade dos pedidos de compras. São informados pelo fornecedor o *status* de produção, reserva de embarque, andamento da documentação de importação, previsão de saída e chegada no porto de destino, com a intenção de identificar gargalos e propor soluções rápidas para que o suprimento da planta não seja afetado.

4.9. Actions (Trabalho Voluntário)

Conforme exposto no tópico 2.3, a Alcoa tem como um dos seus valores “Cuidar das Pessoas” e um dos instrumentos que a empresa utiliza para lográ-lo é através das ações voluntárias realizadas na comunidade. A iniciativa *Action* é organizada pela equipe de Relações Institucionais (ELRI), que é a responsável por eleger uma instituição filantrópica por mês para ser contemplada pelo programa, captar voluntários e organizar as atividades que serão realizadas. Além das atividades práticas realizadas, a instituição também recebe uma doação em dinheiro do Instituto Alcoa.

No dia onze de agosto de 2021 foi realizado o *Action* em benefício da Associação Bem-Viver, de Poços de Caldas (MG). Devido a situação pandêmica, a iniciativa foi conduzida virtualmente pelos estagiários, e as atividades desenvolvidas foram divididas entre

os voluntários escolhidos. Foram organizados dois momentos: no primeiro dia foi ofertado um treinamento sobre a metodologia 5S para os funcionários da instituição, visando desenvolver o senso crítico para pontos de melhoria das atividades do dia-a-dia e os benefícios que tais mudanças agregariam e em um segundo dia, foi realizado um bingo e momento de descontração com os ocupantes da casa. A alta taxa de participação dos Alcoanos possibilita a realização de diversos *Actions* durante o ano. A experiência foi extremamente positiva para a autora visto que foi possível interagir com pessoas de outros setores da companhia, ter contato com o trabalho voluntário e adquirir novos conhecimentos através das experiências.

5 SUGESTÕES AOS PROBLEMAS IDENTIFICADOS

Ao longo da realização do estágio, que é a base para esse relatório, foi possível observar que a empresa possui o setor de compras como ponto estratégico, proporcionando investimento em treinamentos para os colaboradores e incentivos a iniciativas que busquem a melhoria contínua dos processos. Pensando nisso, a autora propõe nessa seção pontos onde observou oportunidades de melhoria.

Nos moldes empresariais atuais, a automatização de processos operacionais é fundamental para otimização do tempo dos seus colaboradores, focando assim os esforços em atividades estratégicas que criam valor a companhia. O time de matéria-prima é enxuto e possui uma alta carga de trabalho e responsabilidade. Assim que a automatização dessas rotinas repetitivas e frequentes se faz ainda mais necessário para que o tempo do comprador possa ser melhor aproveitado com questões estratégicas e de maior relevância para empresa. Com isso em mente, foi desenvolvido um relatório através da ferramenta *Power BI* que otimizou os *inputs* de dados e visualização das informações que antes eram feitas manualmente, apresentado no item 5.4.

Neste mesmo sentido, a autora percebeu a oportunidade de automatizar, através da ferramenta VBA (*Visual Basic for Applications*), contratos, aditivos entre outros documentos padrões em formato *word* utilizadas pelo setor, visto que são processos que demandam tempo e são repetitivos. O VBA opera como uma linguagem de programação nos *softwares* da *Microsoft*, que possibilita ao usuário a personalização do Pacote *Office* a automatização de diversas tarefas manuais diárias.

Por fim, outra oportunidade de melhoria observada foi em relação ao programa de estágio, visto que há pouca ou nula interação entre os estagiários de diferentes setores. Um momento dedicado para maior contato entre os estagiários proporcionaria uma visão holística

sobre outras áreas e suas funções, o que poderia gerar interesse e preparar para possíveis oportunidades de mudança interna. Outra forma de integração poderia ser o desenvolvimento de um projeto multidisciplinar, que além da aproximação dos estagiários, poderia ser benéfico a empresa, visto que poderá ser motivada na resolução de uma dor existente na empresa ou então propor uma inovação. Durante a graduação, na disciplina laboratório integrador, a autora teve a oportunidade de participar de um projeto como este que foi altamente enriquecedor para o aprendizado, pois possibilitou a atuação em diferentes frentes do conhecimento

6 CONCLUSÃO

O objetivo desse relatório foi descrever as atividades desenvolvidas pela autora na área de *Procurement* em um dos escritórios da Alcoa, baseando-se nos conceitos presentes na literatura da Administração. Foram realizadas as seguintes atividades pela autora desse relatório durante o seu período de estágio: suporte nos processos de concorrência, gerenciamento de contratos, estudo de mercado, auxílio no desenvolvimento de estratégias das commodities, automatização de processos, reuniões, treinamentos, trabalho voluntário e atividades operacionais do setor. Todas as atividades foram apresentadas e diante disso, o objetivo do relatório foi alcançado.

Considerando o período de estágio, pode-se afirmar que houve um importante aproveitamento e aprendizado para a autora. O primeiro momento importante foi relacionar conceitos teóricos vistos em sala de aula com a realidade empresarial da área de Compras. A segundo momento foi desenvolver habilidades técnicas referentes a profissão de comprador, como a negociação e análise estratégica. Terceiro, o ambiente global e dinâmico da empresa permite contato direto com pessoas e demandas muito distintas, o que possibilita o desenvolvimento de características comportamentais importantes para um futuro profissional como: adaptabilidade, flexibilidade, agilidade, comunicação interpessoal e trabalho em equipe.

Vale ressaltar que a Alcoa adota a política que permite que os seus estagiários tenham bastante autonomia e assumam muitas responsabilidades, semelhantes aos analistas das áreas, o que possibilita um processo de desenvolvimento acelerado. Essa característica da empresa foi ainda mais importante durante o período pandêmico, quando só foi possível trabalhar na modalidade *home office*, o que exigiu dos seus colaboradores uma maior capacidade de auto-gestão, resiliência e foco em entrega de resultados. Dessa forma, é possível afirmar que o

período de estágio foi de grande valia para o desenvolvimento profissional e pessoal da autora, moldando as aspirações e interesses da mesma em relação a sua carreira.

BIBLIOGRAFIAS CONSULTADAS

ABAL. **ABAL na Mídia:** “A mineração da bauxita é pop”. [S. l.], 13 maio 2019. Disponível em: <https://abal.org.br/noticia/abal-na-midia-a-mineracao-da-bauxita-e-pop/>. Acesso em: 15 dez. 2021.

ALCOA ALUMÍNIO S.A. **Alcoa no Brasil.** Disponível em: <https://www.alcoa.com/brasil/pt/about>. Acesso em: 30 de dez. de 2021

ALCOA ALUMÍNIO S.A. **Sobre o Instituto.** Disponível em: . Acesso em 27 de setembro de 2021. Disponível em: <https://www.alcoa.com/brasil/pt/institute/about>. Acesso em: 30 de dez. de 2021

ALT, Paulo.Renato. C.; MARTINS, Petrônio. G. **Administração de Materiais e Recursos Patrimoniais** - 3ª edição. [Digite o Local da Editora]: Editora Saraiva, 2009. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502089167/>. Acesso em: 22 dez. 2021.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DO ALUMÍNIO (ABAL). **História da Indústria do Alumínio.** Disponível em: < <http://abal.org.br/aluminio/historia-da-industria-do-aluminio/>>. Acesso em 27 de dez. de 2021.

BOWERSOX, Donald. J.; CLOSS, David. J.; COPPER, M. B.; AL., et. **Gestão Logística da Cadeia de Suprimentos.** Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788580553185/>. Acesso em: 24 jan. 2022.

BRASIL. **Cartilha de Orientação Estagiários e Supervisores.** [S. l.]. Disponível em: <https://www.gov.br/infraestrutura/pt-br/servicos/gestao-de-pessoas/manuais-e-normativos/cartilha-de-orientacao-estagio>. Acesso em: 15 dez. 2021.

BRASIL. **Lei no 11.788, de 25 de setembro de 2008.** Diário Oficial da União, Brasília, 26 de set. 2008.

DOCUSIGN. **Assinatura Eletrônica**. [S. l.]. Disponível em:

<https://www.docusign.com.br/produtos/assinatura-eletronica>. Acesso em: 14 dez. 2021.

DUTRA, Joel Souza. **Gestão de pessoas: modelo, processos, tendências e perspectiva**. São Paulo: Atlas, 2009.

FIA. **Power BI: o que é, funcionalidades e benefícios da ferramenta**. [S. l.], 28 set. 2020. Disponível em: <https://fia.com.br/blog/power-bi/>. Acesso em: 20 dez. 2021.

GASPARINI, Diógenes. **Direito Administrativo**. 10. ed. São Paulo: Saraiva, 2005.

GOMES, E.; BRAGA, F. **Inteligência Competitiva: como transformar informação em um negócio lucrativo**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

HAMILTON, POZO. **Administração de Recursos Materiais e Patrimoniais - Uma Abordagem Logística**, 7ª edição. Grupo GEN, 2015.

MILKOVICH, George T.; BOUDREAU, John W. **Administração de Recursos Humanos**. São Paulo: Atlas, 2010. Acesso em: 24 jan. 2022.

NELSON, Greg. **Introduction to the SAS 9 Business Intelligence Platform: A tutorial**. In: SAS Global Forum, 2007 – Disponível em: <https://support.sas.com/resources/papers/proceedings/proceedings/forum2007/207-2007.pdf>. Acesso em 18 de jan. de 2022.

OLIVEIRA, P. **A importância do estágio para a formação profissional**. Porta Eletrônico Migalhas. 2013. Disponível em: <http://www.migalhas.com.br/MercadodeTrabalho/38,MI175463,91041-A+importancia+do+estagio+para+a+formacao+profissional>>. Acesso em 14 de dezembro de 2021.

ORACLE. **O que é ERP?**. [S. l.]. Disponível em: <https://www.oracle.com/br/erp/what-is-erp/>. Acesso em: 8 dez. 2021.

UFLA - Universidade Federal de Lavras. **Biblioteca Universitária**. Manual de normalização e estrutura de trabalhos acadêmicos: TCCs, monografias, dissertações e teses. 2. ed. rev., atual. e ampl. Lavras, 2016. Disponível em: <http://repositorio.ufla.br/jspui/handle/1/11017>>. Acesso em: 27 de setembro de 2021. BALLOU, Ronald. H.

VERÍSSIMO, Michele P.; XAVIER, Clésio L. **Taxa de câmbio e crescimento econômico: evidências da Maldição dos recursos naturais para o Brasil** [*S. l.*], p. 1, 6 out. 2014. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rec/a/GzXNXQBDtbnmqwVxhLRwY6Tj/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 23 dez. 2021