

UNIVERSIDADE FEDERAL DO TOCANTINS
CAMPUS UNIVERSITÁRIO DE ARAGUAÍNA
COORDENAÇÃO DO CURSO DE LOGÍSTICA

IARLA ROCHA CIRQUEIRA

GESTÃO DE COMPRAS: SELEÇÃO DE FORNECEDORES

ARAGUAÍNA
2016

IARLA ROCHA CIRQUEIRA

GESTÃO DE COMPRAS: SELEÇÃO DE FORNECEDORES

Trabalho de conclusão de curso, na modalidade artigo apresentada ao curso de graduação de tecnologia em logística da universidade federal do Tocantins, para obtenção do grau de tecnólogo em logística.

Orientador: Prof. Mestre José Francisco Mendanha

Araguaína
2016

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Sistema de Bibliotecas da Universidade Federal do Tocantins**

C578g CIRQUEIRA, IARLA.
 GESTÃO DE COMPRAS: SELEÇÃO DE FORNECEDORES. /
 IARLA CIRQUEIRA. – Araguaína, TO, 2016.
 20 f.

 Monografia Graduação - Universidade Federal do Tocantins –
 Câmpus Universitário de Araguaína - Curso de Logística, 2016.

 Orientador: JOSÉ FRANCISCO MENDANHA

 1. ANALISE DA SELEÇÃO DE FORNECEDORES. 2.
 RELACIONAMENTO DOS CRITÉRIOS PARA SELEÇÃO. 3.
 MAPEAMENTO DE FORNECEDORES. 4. CRITÉRIOS
 GANHADORES DE PEDIDO DE FORNECEDORES. I. Título

CDD 658.5

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS – A reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio deste documento é autorizado desde que citada a fonte. A violação dos direitos do autor (Lei nº 9.610/98) é crime estabelecido pelo artigo 184 do Código Penal.

Elaborado pelo sistema de geração automática de ficha catalográfica da UFT com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

IARLA ROCHA CIRQUEIRA

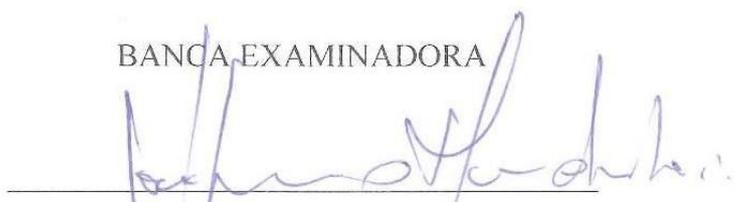
GESTÃO DE COMPRAS: SELEÇÃO DE FORNECEDORES

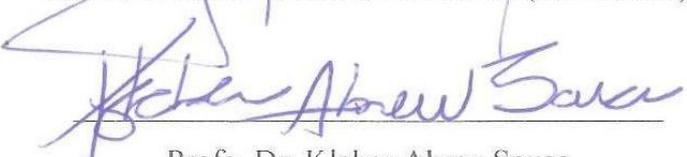
Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Superior de Tecnologia em Logística da Universidade Federal do Tocantins para obtenção do grau de tecnólogo em logística.

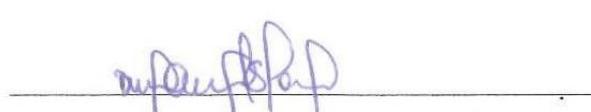
Orientador: Prof. Me. José Francisco Mendanha

Aprovada em: 17 / 06 / 2016.

BANCA EXAMINADORA


Prof. Me. José Francisco Mendanha (Orientador)


Profa. Dr. Kleber Abreu Sousa


Prof. Esp. Débora Oliveira de Souza

GESTÃO DE COMPRAS: SELEÇÃO DE FORNECEDORES NA CIDADE DE ARAGUAÍNA-TO

Iarla Rocha¹

José Francisco Mendanha²

RESUMO

Nos últimos anos a competitividade entre as empresa crescem cada vez mais, as mesmas buscam um diferencial no mercado para que possam atrair clientes e fideliza lós já que a fidelização é muito importante para que as empresas se firmem e fortaleçam no mercado. Diante desta busca pelo diferencial competitivo no mercado os gestores precisam de uma segurança quanto a quem lhe fornece os seus produtos, com isso o relacionamento entre empresa e fornecedor precisa ir, além disso, ambos têm que ser parceiros para que então possa passar a segurança que tem para o seu cliente e que isso resulte em resultados positivo para o seu consumidor final. Dentre desse contexto o objetivo do presente artigo é analisar a seleção dos fornecedores para a gestão de compras no mercado fechado na cidade de Araguaína, identificar os tipos desses fornecedores e relacionar os critérios para a seleção do mesmo. Onde será utilizada de pesquisas bibliográficas com pesquisas em artigos e em sites, para que possa dar um melhor fundamento através de ideias e citações de outros autores, e também através de pesquisa de campo onde foi utilizada uma entrevista juntamente com um questionário aplicado em quatro empresas de grande porte em Araguaína, essa é uma pesquisa descritiva e exploratória com dados qualitativos.

Palavras chaves – fornecedor; critério; seleção; empresas.

ABISTRAT

In recent years the competitiveness between the company grow increasingly, they seek a differential in the market so that they can attract customers and loyalty. Lós since loyalty is very important for company to firm and strengthen the market. Faced with this quest for competitive advantage in the market managers need a security as to who gives you their products, thus the relationship between company and vendor need to go beyond that both have to be partners so that then can pass the security that has to your client and that results in a positive outcome to the final consumer. Among this context the objective of this paper is to analyze the selection of suppliers for the procurement management in the closed market, identify the types of these suppliers and list the criteria for the selection of the same. Which will be used for bibliographic research and field research, this is a descriptive and exploratory research with qualitative data.

1. INTRODUÇÃO

A gestão de compras tem um papel importante dentro das empresas ela é responsável por identificar qual o melhor momento de compra, que produtos comprar, qual o produto de maior demanda para que então ela possa determinar um o Just time no seu processo de compras. A gestão de compras também e responsável por realizar a seleção de seus fornecedores.

No entanto essa seleção precisa ser bem elaborada, pois esse fornecedor precisar ser um fornecedor potencial e que agregue valor para a empresa, ele precisa ir além de um simples fornecedor, tem que ser um parceiro da empresa, porém essa não é uma tarefa fácil para a gestão de compras. Para realizar uma seleção de fornecedor envolve diversos fatores que são importantes descrever e mensurar.

O fator que é muito importante na hora da seleção de um fornecedor é identificá-lo e relacionar os critérios para seleção dos mesmos para isso é interessante realizar um processo de investigação para com esse fornecedor, ou seja, verificar se esse fornecedor tem um bom histórico, se tem uma visão sustentável, pois isso conta muito e agrega bastante valor, se o fornecedor desse fornecedor também tem um histórico bom se ele cumpre com todos os seus compromissos dentro do prazo estabelecido.

Então é importante que a empresa faça a seleção de seus fornecedores, pois é através dessa seleção bem elaborada que a empresa pode afirmar com segurança aos seus clientes e/ou consumidores que o produto ofertado estará disponível no tempo determinado por ela. Com essa segurança passada ao consumidor a empresa ganhara confiança dos mesmos e ganhara também um lugar no mercado por esta conquistando clientes e fidelizando o que é muito importante para firma uma empresa no mercado.

2. FUDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 ANALISE DA SELEÇÃO DE FORNECEDORES

O bom relacionamento entre empresa e fornecedor é crucial para as negociações entre os dois, porém mais que um bom relacionamento o ideal mesmo é a parceria entre ambos e isso se dá através da seleção que a empresa e/ou a gestão de compras realiza para então decidir quem escolher para lhe fornecer. *“A crescente participação do fornecedor na*

performance geral da organização decorre em grande parte da recente ênfase na construção de relacionamento de parceria.” (VIANA;ALENCAR,2012 P.2)

Dessa forma podemos analisar que os fornecedores estão cada vez mais inseridos na participação da organização e que isso se dá pelo fato de que o foco está voltado para a relação entre fornecedor e empresa que é uma relação de parceria.

As empresas precisam estar sempre bem antenadas para manter os seus clientes e também precisam estar bem estruturada com capacidades de ofertar produtos e serviços de qualidades sendo essa uma responsabilidade da empresa contratada. Com isso cresce a necessidade de se ter fornecedores mais qualificados e comprometidos com a empresa, *“as contratantes tornam-se mais seletivas e passam a exigir muito mais dos potenciais fornecedores. Tais exigências são traduzidas na forma de critérios de avaliação, adotados para comparação para os diferentes candidatos”.* (VIANA ;ALENCA,2012 p.1)

Os fornecedores precisam estar mais bem preparados, pois as empresas estão mais seletivas na hora de selecioná-los, é utilizado de critérios de avaliação esses critérios de avaliação são utilizados para comparar os fornecedores nesse caso quem estiver mais bem preparados vai conseguir ser selecionado e conseqüentemente a vaga, *“a atividade de seleção de fornecedores surge a partir da decisão gerencial de subcontratar fornecimentos ou serviços necessários para a operação da empresa.”*(VIANA;ALENCAR, 2012 p.02)

Então quando uma empresa decidiu realizar uma seleção de fornecedores é por que surgiu a necessidade de subcontratar fornecimentos ou serviço que necessitam para manter as operações da empresa.

Parcerias nas relações comerciais, entre empresas compradoras e fornecedoras, bem construídas possibilitam um planejamento conjunto o que favorece a operacionalidade das atividades envolvidas e gera maior flexibilidade às transações, alongando o tempo de duração do relacionamento é planejado de modo que cada parte tem necessidades que a outra pode atender, além de compartilharem valores, metas e estratégias corporativas para benefícios mútuo (MONDINI; MACHADO; SCARPIN apud BALLOU p.2)

O que se pode perceber através do trecho de Ballou que as autores citaram é que quando se tem uma relação de parceria entre empresa e fornecedor as atividades e operações entre ambas as partes ficam mais flexíveis de modo que ambas podem atender vários aspectos sem deixar faltar com seus compromissos pois se tem uma interação onde são compartilhadas informações e conhecimentos isso facilita no desenvolvimento das operações e atividades e reflete no cliente e/ou consumidor final e conseqüentemente traz bons resultados para a

empresa, “*existem dois métodos para seleção de fornecedores: a licitação competitiva e a negociação. Em ambos os casos, o critério geralmente utilizado para seleção é o preço*”. (ALECAR; ALMEIDA; MOTA apud Smith ,1991, p.2)

De acordo com o autor mesmo existindo dois métodos de seleção o critério mais utilizado e o que as empresas visam mais na hora de selecionar é o critério preço. Observando isso pode se perceber uma falta de despreparo das empresas na hora de selecionar um fornecedor, claro que um bom preço também é um critério que com certeza deve se levar em conta, porem um bom preço não é tudo, um fornecedor deve oferecer para a empresa contratante bem mais que um bom preço, deve se ter por parte do fornecedor uma confiabilidade oferecida serviços e produtos de qualidade que agreguem valor para a empresa.

No Brasil, a licitação pública é regida pela Lei 8.666/93 (alterada pelas Leis 8.883/94 e 9.648/98). As empresas privadas, por sua vez, realizam a licitação privada, escolhendo o procedimento mais conveniente à sua realidade, variando de empresa para empresa e do porte e especificidade do projeto a ser empreendido.(ALENCAR; ALMEIDA; MOTA, p.3)

O método de seleção licitação no Brasil é regido por duas leis, porém, as empresas utilizam a licitação privada que a que oferece o procedimento mais propicio para a sua realidade, esse tipo de seleção varia de empresa para empresa e também de acordo com a especificidade de cada uma delas.

A qualificação pode ser dada antes da avaliação (pré-qualificação) ou após a seleção (pós-qualificação). Muitas vezes, um sistema de pós-qualificação é preferível por demandar menos esforço da equipe de avaliação do processo seletivo, uma vez que eles só irão qualificar a(s) menor(es) proposta(s). Um aspecto negativo desse sistema está relacionado ao tempo e esforço despendido no processo licitatório.(ALENCAR; ALMEIDA; MOTA, p.3)

Dentro do processo de seleção licitação há dois processo de qualificação são eles a pré-qualificação e a pós-qualificação, porem na maioria das vezes a equipe de avaliação prefere o processo de pós-qualificação pois esse exige menos esforço da equipe que está avaliando já que a equipe ira qualificar as menores propostas dos fornecedores, por outro lado esse processo tem um aspecto negativo que é o tempo disponibilizado para a realização do processo de licitação, porem esse tempo não é perdido pois ao avaliar o fornecedor a chance de se fazer uma escolha correta é bem maior e ao selecionar de forma correta quem ganha é a

empresa pois os benefícios trazidos pela qualificação desses fornecedores iram refletir no consumidor e conseqüentemente na empresa que está ofertando os produtos.

Já no processo de pré-qualificação a desvantagem está no tempo disponibilizado para a seleção que também por sua vez é uma desvantagem que futuramente ira se tornar em uma vantagem pois ao fazer essa seleção e empresa só irá contratar quem ela acha competente e confiável para lhe fornece os serviços e os processos dos quais necessita. Porém as vantagens da pré-qualificação compensam os seus aspectos negativos.

- a)os contratantes desqualificados não têm o custo associado com a preparação do processo de seleção;*
- b)contratantes qualificados são encorajados a participar do processo, uma vez que estarão competindo com poucas empresas, de padrão similar;*
- c)todos os contratantes que participam do processo já estão qualificados; assim, o cliente pode se concentrar mais na avaliação das propostas do que na avaliação dos contratantes;*
- e*
- d)conflito em relação ao sistema de pós-qualificação é minimizado, uma vez que neste último são considerados elementos subjetivos, havendo a possibilidade de conflito no caso de uma proposta de menor preço não ser aceita.(ALENCAR; ALMEIDA; MOTA APUD JAAFARI; SCHUB,1990, p.3)*

Então quando as contratantes não são qualificadas não se tem um custo associado com o processo produtivo com ela por outro lado as contratantes qualificadas são motivadas a participar do processo onde irão competir com poucas empresas com o padrão que se compare ao seu. Todos os contratantes que estão no processo estão qualificados, com isso o cliente pode se ter uma maior atenção na seleção da contratante do que na sua qualificação. Os conflitos serão minimizados pois são considerados elementos subjetivos, podendo haver conflito apenas se a proposta de menor valor que foi ofertada não for comprida.

Brown (2003) lista três fatores que são associados com o processo de seleção baseado no menor preço, esses três fatores mostra que no projeto final não uma proposta de menor preço e um baixo custo e que a proposta de um preço mais baixa pode ser uma falta de entendimento do projeto, também ressalta que a menor proposta pode não ser a mais real.

2.2 RELACIONAMENTO DOS CRITÉRIOS PARA SELEÇÃO

A função de compras ainda mantém sua responsabilidade primária que engloba a aquisição de matérias-primas, suprimentos e componentes para o funcionamento das

atividades organizacionais. No entanto, passou a incorporar inúmeras atividades tais como a seleção, avaliação e desenvolvimento de fornecedores, negociação de preços e qualidade e serviços. Ainda fazem parte das atribuições deste setor, a pesquisa de bens e serviços, o estabelecimento dos termos de vendas, a avaliação do valor recebido e a previsão de possíveis mudanças de preço, serviços e demanda (MONDINI; MACHADO; SCARPINapud Ballou, 2006)

Então quando resolve-se fazer uma seleção de fornecedor para atender a necessidade de um determinado produto ou serviço é preciso fazer bem mais que uma seleção, tem que relacionar os critérios para seleção e isso se faz através de uma avaliação de todo o histórico desse fornecedor. *“O relacionamento entre comprador e fornecedor pode levar a organização a ter um melhor desempenho financeiro” (MONDINI; MACHADO; SCARPIN, p.6 apud Carr e Pearson, 1999).*

Além de um bom relacionamento entre empresa e fornecedor ser saudável para a empresa e para o fornecedor e também para o meio onde ambos estão, ele traz também para a empresa um desempenho financeiro.

Segundo Mondini; Machado; Scarpin.p.6apud Watts e Hahn, (1993) um bom relacionamento com o fornecedor é crucial para a empresa pois através desse bom relacionamento a empresa pode ter uma maior informação dos produtos adquiridos onde a mesma pode avaliar melhor esse fornecedor e também avaliar o comportamento e desenvolvimento desse fornecedor em relação aos serviços e produtos oferecidos.

Atualmente, a capacidade de uma organização em administrar seus ativos intangíveis passou a ser cada vez mais importante na busca da competitividade. A inovação nos produtos e serviços e o foco em relacionamentos de longo prazo com fornecedores passaram a influenciar sobremaneira o desempenho financeiro das organizações (MONDINI; MACHADO; SCARPIN, p.6 apud Kaplan e Norton, 1997).

A busca pela competitividade está cada vez maior e para se destacar no meio em que estão as empresas buscam a inovação no seus produtos e serviços, porém outro fator que está influenciando nessa vantagem competitiva que é o relacionamento com os seus fornecedores, por isso as empresas buscam cada vez mais manter um relacionamento de longo prazo com os seus fornecedores pois esta forma de relacionamento está influenciando em um desempenho financeiro das organizações.

Como comprar evoluiu para uma função estratégica, os profissionais de compras passaram a focar sua atenção em questões que são consistentes com as metas empresariais. Em muitos casos, o desenvolvimento de relações cooperativas com fornecedores-chave é coerente com os objetivos da empresa. (MONDINI; MACHADO; SCARPIN, p.4)

No mundo de hoje comprar não é mais uma simples prática, os dias atuais exigem uma função estratégica dos profissionais de compras esses profissionais estão com seu foco voltado para questões que são consistentes com as metas empresariais.

Segundo Mondini; Machado; Scarpin (apud Ho et al 2010) na escolha e seleção de fornecedores não é o custo o primeiro critério para ser observado no momento da seleção mais sim a qualidade e a capacidade de entrega do produto que se destacam como características mais solicitadas, pois estas podem interferir no desempenho da organização principalmente financeiro.

Conforme Mondini; Machado; Scarpin (apud Chow; Heaver; Henriksson, 1994) a avaliação de fornecedores passou a ser vista como uma ferramenta usada para obter vantagens sobre os competidores e são por meio destas vantagens que são obtidas informações que promovem o desenvolvimento de processos conjuntos e estratégias que mantiveram ações entre os compradores e os fornecedores fazendo com que aumentasse a sua qualidade e diminuísse os custos.

Neste sentido são inúmeros os benefícios percebidos após um programa de desenvolvimento de fornecedores. Dentre eles: (i) Conhecer os fornecedores mais detalhadamente. (ii) corrigir procedimentos e práticas que podem auxiliar os fornecedores obter desempenho superior. (iii) baseada em um diagnóstico mais especializado, encaminhar ações futuras em benefício dos melhores fornecedor (iv) melhorar a opinião da fornecedora respeito de suas práticas, anteriormente embasada apenas na redução de custo, e (v) obter melhorias em diferentes áreas de atuação, aumentar sua competitividade e estender os ganhos para toda a organização (MONDINI; MACHADO; SCARPIN apud NEUMANN e RIBEIRO, 2004, p.5)

De acordo com a citação dos autores tirada do trecho de Neumann e Ribeiro são vários os motivos para se fazer uma relação de fornecedor baseado em um programa de desenvolvimento de fornecedor e a razão desses motivos é que com isso também acarretaria vários benefícios para a empresa pois com o conhecimento mais detalhado do fornecedor, a empresa já estaria preparada para saber se deve ou não contratar os serviços ou os produtos

desse fornecedor com esse programa o fornecedor teve a oportunidade de melhorar as suas opiniões em relação as suas práticas anteriores que visava apenas a redução de custo com isso pode se obter melhorias em diferentes áreas.

Segundo Mondini; Machado; Scarpin apud Möller et al. (2003), quando maior for a troca de informações entre as empresas e fornecedor maior será o compartilhamento na relação com isso se cria uma expectativa de uma relação duradoura em ambas as partes.

2.3 MAPEAMENTO DE FORNECEDORES

O mapeamento de processos é uma ferramenta gerencial analítica e de comunicação essencial para líderes e Organizações inovadoras que intencionam promover melhorias ou implantar uma estrutura voltada para novos processos (DATZ; MELO; FERNANDES, 2004 apud VILLELA, 2000)

Quando se resolve fazer uma seleção de fornecedor o primeiro passo que a organização deve focar é no mapeamento de fornecedor ou seja onde estão localizados os fornecedores de maiores potenciais, como esses fornecedores estão localizados, como são os seus processos.

Quando uma empresa resolve utilizar a ferramenta de mapeamento ela está visando inovar e promover melhorias já que esta é uma ferramenta gerencial analítica e de comunicação. É muito importante que haja comunicação entre as empresas isso melhora o seu desenvolvimento e ajuda muito na hora de se fazer um mapeamento de processos, pois isto promove uma maior informação.

Segundo DATZ; MELO; FERNANDES (2004) mapear um processo é fundamental para verificar como funciona, todos os componentes de um sistema, facilitar a análise de sua eficácia e a localização de deficiências, também segundo os autores é importante que se conheça e que tenha o entendimento de toda e qualquer alteração que ocorra nos sistemas existentes, e que forneça ao tomador de decisão informações que lhe proponham avaliar o que lhe agrega valor ou não a operação. “Por ser a primeira fase do processo, torna-se fundamental para a obtenção de resultados eficazes, a tarefa de mapear as variáveis ambientais a serem classificadas e examinadas”. (VASCONCELLOS FILHO 1979)

Então é fundamental que se faça um mapeamento do processo de selecionar de fornecedor para ter um maior conhecimento do meio organizacional onde se encontra esse fornecedor.

A empresa que for contratar tem que ter um maior conhecimento do fornecedor que escolher para lhe fornecer os seus serviços ou produtos. Antes de escolher esse fornecedor é Acadêmica Iarla Rocha Cirqueira curso de tecnólogo em Logística, iarlacirqueira@gmail.com. Professor Mestre Jose Francisco Mendanha na UFT Universidade Federal do Tocantins.

preciso que se faça um mapeamento de onde estão os fornecedores de maiores potenciais para que então possa escolher o que mais se assemelhe a sua empresa e aos seus processos.

2.4 CRITÉRIOS GANHADORES DE PEDIDO DE FORNECEDORES

Segundo (Marques; Guarnieri 2014) a seleção de fornecedor exige da empresa vários critérios de seleção onde esses devem ser bem claros e objetivos pois são critérios qualitativos onde irão ser observados o histórico da empresa e quantitativos onde será dado enfoque no que se pode se ganhar com essa parceria e também o trade-offs que podem ser também um critério de perde-e-ganha. Com isto a empresa e os fornecedores devem estar alinhados entre si para que seja feita a escolha que mais se alinhe aos seus critérios de seleção.

Um dos aspectos que as empresas contratantes mais visam na hora de selecionar um fornecedor é se a empresa fornecedora tem uma visão sustentável e se a prática, também é muito importante verificar se a empresa fornecedora não utiliza trabalho infantil e nem trabalho escravo pois se por ventura isso passa despercebido pela a empresa contratante na hora de selecionar esse fornecedor, isso pode causar uma imagem muito negativa para a empresa contratante já que é ela que está utilizando os serviços e os produtos oferecidos e produzidos por esse fornecedor.

Além da imagem negativa, pode gerar também vários processos tanto para a empresa que fornece quanto para a empresa que recebe esse serviço e/ou produtos, por isso esse é um critério que as empresas na hora de contratar visam muito para que gera para ela problemas futuros.

NETO; FENSTERSEIFER; FORMOSO (2003) apud (Slack, 1993). A confiabilidade de entrega é a capacidade da empresa de entregar o produto no prazo prometido.

NETO; FENSTERSEIFER; FORMOSO (2003) Normalmente este critério está diretamente atrelado com a definição do tempo de entrega (velocidade de entrega). Além disso, o reconhecimento de uma empresa como tendo um prazo de entrega confiável, é forjado durante anos.

Em muitas indústrias, este critério já é considerado qualificador; porém na construção de edificações o prazo de entrega é bastante negligenciado pelas empresas, fazendo com que em muitas situações, a confiabilidade de entrega no prazo seja explorada como critério ganhador de pedido.

Outro critério que as empresas contratantes mais buscam na hora de selecionar um fornecedor é o prazo de entrega do produto oferecido, esse critério de confiabilidade do prazo Acadêmica Iarla Rocha Cirqueira curso de tecnólogo em Logística, iarlacirqueira@gmail.com. Professor Mestre Jose Francisco Mendanha na UFT Universidade Federal do Tocantins.

de entrega pode ser considerado um critério ganhador de pedido, já que muitas empresas ou indústrias trabalham com estoque mínimo e precisam que o produto seja entregue no tempo certo para que não aja atraso na produção, e também para que um atraso por parte do fornecedor não lhe acarrete problemas ao seu consumidor final quando o produto vim a falta tanto na produção quanto na prateleira.

A qualidade oferecida pelo fornecedor também é um critério bastante utilizado pelas empresas contratantes na hora de se fazer uma seleção tendo em vista esse aspecto [...]

NETO; FENSTERSEIFER; FORMOSO (2003) apud Picchi (1993) divide a qualidade do produto recebido pelo cliente em três componentes: qualidade de projeto, que se refere ao grau em que o produto, por meio de sua concepção e especificações, atende às necessidades dos clientes; qualidade de conformação, que abrange os aspectos de atendimento às especificações e ao projeto, bem como aspectos de eficiência do processo; e qualidade de serviços, que envolve atendimento e informação ao consumidor, bem como a assistência técnica.

Então quando se fala em qualidade tem que se observar vários critérios dentro do termo qualidade pois dizer que o fornecedor oferece um produto ou um serviço de qualidade é fácil, porem precisa se verificar se essa qualidade oferecida por ele é realmente real e se abrange qualidade de projeto que refere ao grau que o produto atende as necessidades do cliente, se esse fornecedor oferece uma qualidade de conformidade que é uma qualidade que abrange aspecto de atendimento tanto das especificações do projeto como da eficiência do processo e se o mesmo oferece a qualidade de serviços que envolve tanto atendimento e informação ao consumido quanto a assistência técnica.

Na literatura de pesquisa operacional, a seleção de fornecedores tem sido abordada como um problema de decisão multicritério cujo objetivo principal consiste em encontrar os fornecedores certos que estejam aptos a oferecer à empresa compradora produtos ou serviços com a qualidade desejada, com preço justo, no tempo certo e na quantidade especificada
Junior; Osiro; Carpinetti 2013 p.02(apud HA; KRISHNAN, 2008; BORAN et al., 2009).

A seleção de fornecedores por parte das empresas abrange vários critérios, pois ao selecionar leva se em conta tanto a qualidade do produto ou serviço oferecido quanto a

agilidade na entrega desse produto ou no desenvolvimento do serviço ofertado bem como o preço oferecido por parte do fornecedor.

3. PROCEDIMENTOS METOLÓGICOS

Quanto ao tipo de pesquisa essa pesquisa se caracteriza como pesquisa bibliográfica, onde os dados para a realização da mesma foi tirado de artigos para se ter um aprofundamento teórico e justificar os limites e contribuições da pesquisa e como pesquisa de campo onde foi realizado um questionário que foi aplicado em quatro empresas de grande porte e diferentes ramos de atuação em Araguaína-To, para melhor esclarecer como são realizadas a seleção dos fornecedores e quais são os seus critérios de seleção.

Quanto aos meios da essa pesquisa classifica como pesquisa descritiva onde foram utilizadas de observação, entrevista, e um questionário com questões objetivas e descritivas com o intuito de esclarecer como são realizadas as seleção dos fornecedores pelas empresas. E como pesquisa exploratória onde foi feito um levantamento bibliográfico, foi utilizados entrevistas para proporcionar uma visão geral de como são realizadas a seleção de fornecedores e como são relacionados os critérios para a seleção dos mesmos. Com isso pode analisar a seleção de fornecedores, identificar os tipos desses fornecedores e relacionar os critérios para a seleção.

Quanto a forma da pesquisa essa pesquisa se caracteriza como pesquisa qualitativa, onde foi dado ênfase no comportamento das empresas ao elencar os seus critérios de seleção de fornecedores no seu meio organizacional com isso utilizado de observação participante e de entrevistas semi estruturada.

Foi realizado a aplicação de um questionário com quatro empresas de diferentes ramos de atuação na cidade de Araguaína-TO com o objetivo de avaliar a forma pela qual as empresas fazem a seleção de seus fornecedores, como elas fazem a seleção de seus critérios para seleção e quais são os tipos desses fornecedores, abrangendo diferentes seguimentos. Através deste estudo, espera-se que se tenha um maior conhecimento de como funciona a seleção desses fornecedores e quanta importância tem de fazer essa seleção. A partir das investigações realizadas com esta pesquisa, espera-se que sejam esclarecidos aspectos relacionados com a gestão de compras e a sua importância na seleção de fornecedores.

A pesquisa foi realizada em quatro empresas de grande e médio porte em Araguaína, com um questionário que é composto de sete questões onde dentro de cada uma dessas questões tinha de uma a nove questões relacionadas.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 AVALIAÇÃO DOS CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO DE FORNECEDORES

Para a análise dos resultados foi utilizado avaliação dos questionários aplicados nas quatro empresas de Araguína-To, essas empresa são todas de grande porte, porém, de seguimentos deferentes são eles: (C) alimentício; (D) confecção; (A) automobilístico; (B) pneus/borracharia. A análise dos resultados desta pesquisa serão apresentado em forma de tabela e os nomes das empresas foram substituídos pelas letras A; B; C e D para preservar a identidade das mesmas.

Perguntas	A	B	C	D
São desenvolvidas atividades de parceria com o fornecedor? Caso sim quais?	Sim, parceria de apoio.			Sim, parceria de apoio e de contrato.
Caso a pergunta anterior tenha sido respondida positivamente, responda se parte dos recursos são investidos em parcerias. Caso sim, quais?	Sim contratação de pessoal qualificado.			Sim os recursos são investidos de acordo com as demandas e necessidades.
Existem pessoas qualificadas na empresa que tem competência técnica para selecionar? Caso sim, qual a formação delas?	Sim		Sim técnicos	Sim, técnicos, engenheiros e mestres.

A empresa investe em treinamentos técnicos relacionados á área de seleção para os seus funcionários? Caso sim, quais? Caso sim, Com que periodicidade? Caso não por que?	Sim, Outros	Sim, Outros Anual	Sim, treinamento em novas técnicas para seleção; treinamentos na área de gestão de compras; outros. Mensal	Sim Outros Semestral
Existem funcionários da empresa dedicados as atividades de seleção de fornecedor? Caso sim quais?	Sim, atividades de pesquisa de critérios para seleção/processo seletivo.	Não	Sim, atividades de desenvolvimento de parceria e processo seletivo.	Não
Existe uma área física da empresa destinada ás atividades de seleção de fornecedores?	Não	Não	Não	Sim
Há uma relação de parceria para seleção de fornecedores fora da empresa? Caso sim quais?	Sim, Parceria técnica	Não	Não	Não

Você considera importante a relação de parceria entre empresa e fornecedor?	Sim	Sim	Sim	Sim
São adquiridos, equipamentos, cursos qualificatório e outros tipos	Não	Não	Não	Não

de investimentos, para seleção de fornecedor?				
Você acha que com o aumento da competitividade a seleção de fornecedores fica mais exigente por parte das empresas?	Sim	Sim	Sim	Não
A empresa visita periodicamente feiras, congressos, ou exposições e procura trazer novidades para a gestão de compras?	Não	Sim	Sim	Sim
A empresa faz Benchmarking com empresas referências?	Não	Sim	Sim	Não
Os recursos investidos para a seleção de fornecedores, são provenientes de que fonte?	Recursos próprios	Recursos próprios	Recursos próprios	Recursos próprios
A empresa busca o apoio de órgãos de financiamento exclusivamente para seleção?	Não	Não	Não	Não
A empresa frequentemente promove palestras ou cursos de qualificação?	Sim	Sim	Sim	Sim

Caso a resposta da pergunta anterior tenha sido positiva, responda quais são as principais dificuldades encontradas em relação a elencar critérios de seleção?	Falta de habilidade	Falta de tempo	Outros critérios	Falta de tempo
Você considera importante a qualificação dos seus colaboradores para a seleção	Sim	Sim	Sim	Sim

de fornecedores?				
A empresa interage de alguma forma com outras empresas do mesmo seguimento? Caso não por que?	Sim	Sim	Sim	Não, por falta de interesse das outras empresas.
A empresa desenvolve projetos visando o desenvolvimento de novas técnicas de avaliação para a seleção de fornecedores potenciais com outras empresas?	Não	Não	Não	Não
A empresa se relaciona com órgãos de apoio às micro e pequenas empresas?	Sim	Sim	Sim	Sim
Você considera o preço um critério determinante para selecionar?	Sim	Sim	Não	Sim
A seleção de fornecedor potencial agrega valor a empresa e o seu marketshare?	Sim	Sim	Sim	Não
As seleções de fornecedores na empresa melhoraram a qualidade dos produtos e/ou serviços utilizados do mesmo?	Sim	Sim	Sim	Sim

Qual o critério você leva mais em consideração na hora de realizar uma seleção?	Confiabilidade e preço.	Preço e prazo de entrega.	Confiabilidade, prazo de entrega, sustentabilidade	Preço
---	-------------------------	---------------------------	--	-------

			e qualidade.	
--	--	--	--------------	--

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Através da pesquisa pôde-se perceber que as empresas estabelecem vários critérios, e que esses critérios visam agregar valor e firmeza na escolha do fornecedor, pois o fornecedor tem que ser o que mais se identifica com a empresa contratante.

Ao avaliar e analisar todos os critérios elencados aqui para a seleção de fornecedores dentro da gestão de compras de uma empresa pode-se observar que as empresas buscam sim um bom preço, porém elas buscam também confiabilidade, agilidade na entrega dos produtos, qualidade dos serviços/produtos, sustentabilidade por parte da empresa fornecedora.

Enfim, é importante adotar esses critérios para a seleção, visando a ação de sustentabilidade, por uma questão de sobrevivência para empresas, mesmo que o preço ainda prevaleça no que se diz ao processo de seleção nas empresas pesquisadas.

6. REFERÊNCIAS

DATZ; MELO; FERNANDES, Danielle, André Cristiana Silva, Elton, Mapeamento de processos como instrumentos de apoio à implementação do custeio baseado em atividades nas organizações Florianópolis, SC, Brasil, 03 a 05 de nov de 2004

Produção, v. 22, n. 4, p. 625-636, set./dez. 2012

FILHO, Paulo de Vasconcellos, Análise ambiental para o planejamento estratégico Rev. adm. empres. vol.19 no.2 São Paulo May/June 1979

JUNIO; OSIRO; CARPINETTI, Francisco Rodrigues Lima, Lauro, Luiz Cesar Ribeiro, Métodos de decisão para seleção de fornecedores: um panorama do estado da arte. *Gest. Prod.*, São Carlos, v. 20, n. 4, p. 781-801, 2013

Anexo

MONDINI, Machado, Scarpin, Luiz Cesar Mondoni, Denise Dell pra Netto Machado, Marcia Regina Santiago Scarpin. Dia de comprador-fornecedor e sua relação com o desempenho financeiro 2013

MARQUES; GUARNIERI, Camila de Souza Marques, Patricia Seleção de Fornecedores considerando Fatores Sócio Ambientais e Impactos na Imagem Corporativa e Decisão de Compra - Gestão e Saúde, 2014 - gestaoesaude.unb.br

Acadêmica Iarla Rocha Cirqueira curso de tecnólogo em Logística, iarlacirqueira@gmail.com.
Professor Mestre Jose Francisco Mendanha na UFT Universidade Federal do Tocantins.

NETO; FENSTERSEIFER; FORMOSO, José de Paula Barros, Jaime Evaldo, Carlos Torres, Os Critérios Competitivos da Produção: um Estudo Exploratório na Construção de EdificaçõesV.7, n. 1, Jan./Mar. 2003: 67-85. 67

NETO; FENSTERSEIFER; FORMOSO, José de Paula Barros, Jaime Evaldo, Carlos Torres, Os Critérios Competitivos da Produção: um Estudo Exploratório na Construção de EdificaçõesV.7, n. 1, Jan./Mar. 2003: 67-85. 67

VIANA;ALENCAR, Joana Coelho, Luciana Hazin, Metodologia para seleção de fornecedores: uma revisão da Leitura, Produção, v. 22, n. 4., set./dez. 2012 p 625636