

**LOGÍSTICA: UM ESTUDO SOBRE A GESTÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS
DA EMPRESA PARANÁ PEÇAS DA CIDADE DE PARANAÍ -PR¹**

**CARLOS AUGUSTO RAIMUNDO²
GUSTAVO MUNIZ MOURA JORGE³
HEIDER JEFERSON GONÇALVES⁴**

RESUMO: Na logística empresarial, o gerenciamento da cadeia de suprimentos é considerado uma das principais ferramentas para a obtenção de vantagens ou até mesmo a sobrevivência da empresa, uma vez que a gestão da cadeia de suprimentos enxerga de forma sistêmica toda a cadeia produtiva a ser gerenciada. Nesse sentido, o estudo apresentou a problemática da gestão da cadeia de suprimentos para as empresas. Objetivando analisar a gestão da cadeia de suprimentos da empresa Paraná Peças Município de Paranavaí- PR. O qual, por meio de uma pesquisa exploratória e descritiva identificou os elementos que constituem a cadeia de suprimentos da empresa que são: fornecedores de produtos acabados no caso maquinários e veículos específicos para atividades agrícolas, tendo sua distribuição e logística para alcançar o consumidor final. Através de uma entrevista com o gerente da empresa apresentou o gerenciamento da cadeia de suprimentos, que consiste em gerenciar todos os elos da cadeia de suprimentos, selecionar bem os fornecedores e manter bom relacionamento com os mesmo. Este estudo justifica-se, para a sociedade com forma de esclarecimento sob a importância de um gerenciamento da cadeia de suprimentos das empresas em questão. Já para a academia e autores, por proporcionar uma reflexão contextualizada sobre a prática do dia a dia de uma empresa em relação ao gerenciamento da cadeia de suprimentos, integrando o estudo de sala de aula com a realidade empresarial no mercado.

Palavras-chave: Cadeia de Suprimentos; Gestão; Logística.

¹ Trabalho apresentado no GT (3 - GESTÃO DAS ORGANIZAÇÕES) na Semana Acadêmica Fatecie 2018– PR

² Carlos Augusto Raimundo - Acadêmico do 4 ano do curso de Administração da Faculdade de Tecnologia e Ciência do Norte do Paraná, 2018 (carlosaugustoraimundo@outlook.com)

³ Gustavo Muniz Moura Jorge - Acadêmico do 4 ano do curso de Administração da Faculdade de Tecnologia e Ciência do Norte do Paraná, 2018 (gustavomnj_pr@hotmail.com)

⁴ Heider Jeferson Gonçalves, Professor Orientador, Especialista em Gestão de Políticas Públicas e Gestão Ambiental para Municípios. E-mail: heiderjg@hotmail.com

1 INTRODUÇÃO

A logística e a gestão da cadeia de suprimentos envolvem a integração de todas as atividades empresariais desde o fornecedor de insumos até consumidor final. Uma vez que a empresa é uma reunião de atividades que são executadas para projetar, produzir, comercializar, entregar ao consumidor final, e por fim sustentar seu produto com o passar do tempo (PORTER, 2009).

Dentro da logística empresarial, o gerenciamento da cadeia de suprimentos é considerado uma das principais ferramentas para a obtenção de vantagens ou até mesmo a sobrevivência da empresa. Visto que a gestão da cadeia de suprimentos enxerga de forma sistêmica toda a cadeia (insumos, manufatura, montagem e distribuição ao consumidor final) a ser gerenciada (SLACK, 2009).

Porém, são poucas as empresas que direcionam a devida atenção à gestão da cadeia de suprimentos, ou seja, ao sistema completo que integra ambos os componentes necessários desde do fornecedor ao cliente final (Wanke, 2003). Nesse sentido, o estudo traz a problemática da gestão da cadeia de suprimentos nas empresas, com o objetivo geral de analisar a gestão da cadeia de suprimentos da empresa Paraná Peças localizada na Av. Deputado Heitor de Alencar Furtado, nº 7183, no Jardim Santos Dumont Município de Paranaíba- PR. Tendo como objetivos específicos: Identificar os elementos de integração que constituem a cadeia de suprimentos da empresa em questão, descrever como são realizados o processo de compras de insumos, relação de fornecedores, gestão de estoque e distribuição dos produtos da empresa, apontar vantagens e desvantagens ou dificuldades na gestão da cadeia de suprimentos.

Se fez necessário uma revisão teórica acerca dos elementos que constituem uma cadeia de suprimentos, em conjunto de uma pesquisa exploratória e descritiva no intuito de identificar e descrever os componentes existentes na cadeia de suprimentos da empresa e através de uma entrevista com o gerente da empresa descobrir como está sendo gerenciada esta cadeia.

Este estudo justifica-se, para a sociedade com forma de esclarecimento sob a importância do um gerenciamento da cadeia de suprimentos das empresas. Já para a academia e autores, por proporcionar uma reflexão contextualizada sobre a prática do dia a dia de uma empresa em relação ao gerenciamento da cadeia de suprimentos, integrando o estudo de sala de aula com a realidade empresarial no mercado.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Logística e a gestão da cadeia de suprimentos

Segundo Bowersox, Closs e Cooper, (2006) a logística envolve um gerenciamento de processos cuja finalidade é apoiar compras, produção e necessidades operacionais da distribuição ao mercado. Ou seja, obter uma sincronização operacional essencial ao atendimento ao cliente.

Wanke (2003) cita que a logística é parte da cadeia de suprimentos responsável pelo planejamento, implementação e controle, de modo eficiente e eficaz, do fluxo de armazenagem de produtos e informações relacionadas do ponto de origem até o ponto de consumo, ou seja, da identificação ao atendimento da necessidade do cliente final. A gestão logística enfoca as atividades de aquisição, produção, movimentação, armazenagem e entrega de produtos, e levando em consideração de que todas as ações devem ser devidamente planejadas para que alcancem o resultado esperado (SANTOS NETO; SANTANA, 2015).

O gerenciamento da cadeia de suprimentos é um desafio pertinente as empresas há mais de 80 anos, a qual teve como base difusora de diversas inovações gerenciais, a indústria automobilística representa o padrão de como este desafio gerencial evoluiu ao longo do tempo, e foram diversas as transformações que moldaram o que atualmente entende-se por Gerenciamento de cadeia de suprimentos (FIGUEIREDO, FLEURY e WANKE, 2003).

O conceito de cadeia de suprimentos surge na década de 1990, consequência das transformações enfrentadas pelas empresas decorrentes de crescentes oportunidades e ameaças no mercado global e de grande evolução tecnológicas (PAIVA; JUNIOR; FENSTERSEIFER, 2009).

A cadeia de suprimentos pode ser entendida como a integração da empresa com todas as demais presentes da cadeia de suprimentos: fornecedores, clientes, e provedores externos de meios logísticos compartilhando informações e planos necessários para tornar o canal mais eficiente e competitivo (ELLRAM *apud* MARTINS, 2006 p. 170).

Wanke (2003) cita que a logística é parte da cadeia de suprimentos responsável pelo planejamento, implementação e controle, de modo eficiente e eficaz, do fluxo de armazenagem de produtos e informações relacionadas do ponto de origem até o ponto de consumo, ou seja, da identificação ao atendimento da necessidade do cliente final.

O gerenciamento da cadeia de suprimentos destaca as interações logísticas que ocorrem entre as funções de marketing, logística e produção no âmbito da empresa. Assim pode se considerar que o envolvimento do conjunto de atividades que se repetem inúmeras vezes ao longo do canal pelo qual a matéria-prima vai sendo convertida em produtos acabados, os quais agregam valor ao consumidor (BALLOU, 2007). E que ressalta Davis, Aquilano e Chase (2001) a cadeia pode ser definida também como um conjunto de empresas que proveem todos os processos indispensáveis para a produção de um bem acabado. Ela vai se iniciar com a matéria prima e finalizar com os produtos acabados que são entregues ao cliente final. Ou seja, a cadeia de suprimentos conecta os canais dentro da empresa, fazendo pontes entre fornecedores de matéria-prima e clientes até mesmo fora organização agilizando e contribuindo para a logística da organização (BOWERSOX, CLOSS e COOPER, 2006).

Dentre os diversos processos relevantes para o gerenciamento de cadeias de suprimentos, apresenta-se como principais elo dessa corrente: fornecedores, indústria, distribuição e consumidor final. Tendo a logística como protagonista para o

sucesso de qualquer arranjo operacional numa cadeia de suprimentos, uma que qualquer componente estria diretamente relacionado a ela (WANKE, 2003).

2.1.1 Fornecedores

Um dos principais componentes dentro da cadeia de suprimentos são os fornecedores, a escolha dos fornecedores de matéria-prima ou de produtos tem grande importância no planejamento da empresa. É preciso descobrir quem são, onde se localizam, e quais são os mais adequados para o negócio que está sendo planejado (SEBRAE, 2016).

Ainda segundo SEBRAE (2016):

É importante lembrar que os fornecedores devem suprir as necessidades inerentes ao negócio, minimizando os estoques e atendendo suas solicitações nos prazos estabelecidos. Como o desempenho do fornecedor interfere diretamente na atividade da empresa, o ideal é que seja encarado como um "sócio" e, dessa forma, o relacionamento deve ser do tipo ganha-ganha. (SEBRAE, 2016 s/p).

Ching (2009) acrescenta que a integração com os fornecedores efetua a transição para os novos fornecedores escolhidos e ratifica o relacionamento com os atuais e rediscute as novas relações a serem estabelecidas daqui para a frente, isso é muito importante para o desenvolvimento da empresa, onde a ligação com fornecedores é essencial para a compra e venda de seus produtos.

2.1.2 Industria

Quando fala-se em indústrias em cadeia de suprimentos, refere-se no componente onde ocorre a transformações dos insumos em produtos. A indústria tem a finalidade de transformar matérias primas em vários tipos de produtos. As indústrias são muito importantes para o desenvolvimento do país (TOFFOLI, 2006).

A função da produção é a central para a organização porque nela se produz os bens e serviços que são a razão de sua existência, mas não é a única nem, a mais importante. Uma vez que todas as organizações possuam outras funções, embora essas funções tenham sua parte a executar nas atividades da organização, são ou devem ser ligadas com a função da produção, por objetivos organizacionais comuns de obtenção de receita (SLACK, 2009).

Para que haja a transformações dentro da indústria, é necessário insumos, ou seja a matéria prima, nesse sentido dentro do componente indústria, há o setor de compras. Comprar consiste na aquisição de insumos como matéria-prima, maquinaria, material de escritório e serviços, fundamental para alimentar a produção (GAITHER e FRAZIER, 2002).

Para Moreira (2008) o setor de compras tem a responsabilidade de selecionar o fornecedor, administrar e negociar prazos, além de manter boa relação com os bons fornecedores e descartar os que não são, o que é fator crucial dentro de um bom gerenciamento de cadeia de suprimentos.

Todo desenvolvimento industrial busca o melhor desempenho e uma maior lucratividade, logo esse desenvolvimento tem como fundamento lógico a produção, a qual Chiavenato (2008) considera ser o objetivo fundamental de toda e qualquer organização. Pois segundo Slack (2009) é através da produção que as empresas produzem bens e serviços.

Nesse sentido Maximiano (2006) refere-se a gerenciamento da produção como o gerenciamento de todas as atividades e operações ligados ao fornecimento de produtos e serviços.

O qual o autor ressalta que nas organizações encontramos o sistema produtivo que utiliza e transforma os recursos fornecendo bens e serviços aos clientes, usuários ou público-alvo.

Assim segundo Slack (2009) qualquer atividade de produção pode ser vista conforme o modelo Input – transformação – Output, ou seja, e através dele que se deriva os demais sistemas de produção, sendo eles sob encomenda, em lotes e continua.

Já os estoques são na gestão da cadeia de suprimentos, essencial para atender a quantidade exigida pela demanda. O processo de armazenagem tem como definição o gerenciamento eficaz do espaço de um local adequado e seguro, disposto a guardar mercadorias que serão movimentadas com facilidade. É a atividade que compreende o planejamento, coordenação, controle e desenvolvimento das operações destinadas a abrigar e manter adequadamente estocado e em condições de uso (BALLOU, 2007).

Ressaltam Davis, Aquilano e Chase (2001), que estoque são a quantificação de qualquer item ou recurso usado em uma organização, com finalidades de produção podendo ser desde de matérias primas à produtos acabados prontos para comercialização.

Assim, a administração de estoques tem o objetivo de “multiplicar os investimentos e contribui no planejamento de produção, além de uma resposta boa ou não de consumidor final sobre o produto recebido” (DIAS, 2012 p.7).

2.1.4 Redes de distribuição

Para obter-se um bom desempenho logístico, dentro do gerenciamento da cadeia de suprimentos se faz necessário um estruturação da rede de distribuição capaz de atender a demanda do mercado, acompanhado os níveis de serviços, e qualidade exigido pelos clientes e consumidores (BALLOU, 2007).

A distribuição é considerada a parte da logística que faz o trabalho de entrega de materiais.

As operações de distribuições, começam com o embarque inicial de um material de um fornecedor, e são finalizadas quando um produto é entregue ao cliente (BOWERSOX, CLOSS e COOPER, 2006).

Segundo Slack (2009) na demanda da empresa, os produtos devem ser transferidos para o cliente. Ou seja, a empresa necessita que seu produto seja fisicamente distribuído aos clientes. Nesse sentido, os produtos que fluem através de um sistema e são estocados em diferentes pontos, inclusive fora da empresa, antes que sejam entregues aos clientes. Essa movimentação de produtos acabados para o cliente é a distribuição, a qual o cliente final representa o destino final. Uma vez que a disponibilidade do produto é parte vital do esforço de cada canal participante do mercado (BOWERSOX, CLOSS e COOPER, 2006).

Ainda segundo os autores, todos os sistemas de distribuição ao mercado possuem o traço comum de conectar fabricantes, atacadistas e varejistas às cadeias de suprimento, para oferecer disponibilidade de produto ao consumidor final.

Já em relação ao canal de Distribuição, considera-se o caminho escolhido pela empresa para fazer com que seus produtos cheguem aos consumidores finais, no local e no momento exato (SANTOS, 2011). Ou seja, canal de distribuição é responsável por colocar o produto adequado no momento e no local em que ele for necessitado pelos consumidores. Pois sem uma estrutura de distribuição eficaz uma empresa terá dificuldades de atingir seu público-alvo, mesmo comercializando bons produtos e enfraquecendo assim um dos componentes da cadeia de suprimentos (SANTOS, 2011).

2.1.5 Consumidor final

Segundo Bowersox, Closs e Cooper (2006) dentro da cadeia de suprimento o cliente é o usuário final de um produto ou serviço, cujas necessidades ou exigências precisam ser atendidas. E que Complementa Correa (2012) consumidor final pode ser qualquer pessoa com acesso a várias opções de escolha de produtos.

Para Correa (2012) pode-se considerar também como consumidor final, qualquer pessoal que visite ou procure um estabelecimento com interesse de adquirir um produto no presente ou vier a consumir no futuro. O qual se faz necessário distinguir dois tipos de usuários finais. “O primeiro é um consumidor, indivíduo ou

família, que adquire produtos para satisfazer as necessidades pessoais” (BOWERSOX, CLOSS e COOPER, 2006 p.71). Um exemplo disso seria o indivíduo que compra uma camiseta a ser usada para satisfazer suas necessidade pessoais de vestuário, esse indivíduo é o consumidor da cadeia de suprimentos.

Já em relação ao segundo tipo de usuário final é o usuário organizacional. Ou seja, as aquisições realizas por organizações ou instituições, para permitir que um usuário final desempenhe um tarefa ou trabalho na organização (BOWERSOX, CLOSS e COOPER, 2006).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Com o intuito de analisar a gestão da cadeia de suprimentos na empresa Paraná Peças, utilizou-se como recurso metodológico, inicialmente uma pesquisa por meio de revisão teórica acerca dos elementos que constituem uma cadeia de suprimentos. Pesquisa exploratórias tem por objetivo levantar dados para obter conhecimento sobre a problemática proposta (SEVERINO, 2007).

Posteriormente, realizou-se estudo de campo na empresa Paraná peças localizada na Av. Deputado Heitor de Alencar Furtado, nº 7183, no Jardim Santos Dumont Município de Paranavaí- PR. No estudo de campo, estuda-se um único grupo social, ressaltando a interação entre seus componentes (GIL,2009).

Através de uma pesquisa descritiva, em conjunto com uma pesquisa exploratória no intuito de identificar e descrever os componentes existentes na cadeia de suprimentos da empresa. Estudos exploratórios e descritivos combinados tem por finalidade descrever completamente determinado fenômeno ocorrido (MARCONI & LAKATOS, 2013).

Em sua operacionalidade, a coleta de dados ocorreu por meio de uma entrevista semiestrutura com o Gerente da empresa responsável pelo gerenciamento da cadeia de suprimentos no mês de setembro do ano de 2017, com a intenção de descobrir como ocorre a gestão da cadeia de suprimento da empresa Paraná Peças.

Segundo Gil (2009) entrevista semiestruturadas caracterizam-se pela sua informalidade e apresenta maior flexibilidade, podendo assumir várias formas no seu objetivo de coletar dados.

A análise de dados se deu por uma abordagem qualitativa, o qual se fundamenta em informações deduzidas das interações interpessoais e da coparticipação dos informantes (FIGUEIREDO E SOUZA, 2003). Os quais, após coletados foram analisados e interpretados, afim de responder a problemática proposta pelo estudo.

De acordo com Marconi & Lakatos (2013) a análise é a tentativa de evidenciar as relações existentes entre o fenômeno estudado e outros fatores, por meio da atividade intelectual que procura dar um significado mais amplo as respostas, vinculando-as a outros conhecimentos.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

4.1 Caracterização da empresa

A empresa “Paraná Peças” cuja razão social é AUTO PEÇAS PIXANDRE LTDA foi fundada em 01 de Dezembro de 1995 com sua sede na Av. Deputado Heitor de Alencar Furtado, nº 7183, no Jardim Santos Dumont Município de Paranavaí- PR. E tem por objeto a exploração no ramo de comercio varejista de peças e acessórios para veículos e maquinários agrícolas (tratores, maquinas).



Imagem 1: Fachada da empresa Paraná Peças

Fonte: Dados de pesquisa do autores (2018)

A empresa trabalha com aquisições de peças e equipamentos agrícolas de seus fornecedores, e revendem aos seus consumidores, trabalhando também com a cotação de preços para sua revenda, no intuito de maior obtenção de lucros para a empresa e satisfação de seus clientes.

4.2 Apresentação dos dados

Pela a realização da entrevista com o gerente da empresa responsável pela cadeia de suprimentos, tendo a intenção de descobrir como ocorre a gestão da cadeia de suprimento na empresa Paraná Peças, obteve-se as seguintes informações. Quando questionado sobre o seu entendimento por cadeia de suprimentos, o gestor cita “é como uma corrente onde todos os componentes estão interligados desde a matéria prima ou produto acabado até chegar ao cliente”.

Em relação a realização das compras de insumos, ocorre por meio de “um balanço e por meio da quantidade de venda do determinado produto, onde na maioria das vezes acaba esperando ter uma diminuição boa dos seus produtos para que possam fazer um pedido maior para preencher seu estoque, pois assim temos um desconto maior na hora da compra tanto em valor das peças mais também como descontos em fretes, onde dependemos muito desse serviço terceirizado”.

Já sobre qual o processo de seleção dos fornecedores, respondem-se que, “são relacionados por cada tipo de equipamento, eles são os mesmos fornecedores de peças originais diretamente das fábricas ou peças paralelas que são repassadas por fornecedores do mesmo segmento, peças essas não de menor qualidade mais com preços mais inferiores onde podemos ter mais flexibilidade para se trabalhar com o cliente.”

Solicitou-se ao entrevistado que descrevesse todo o processo produtivo da empresa, o qual ocorre da seguinte forma: “pelo fornecimento de peças para equipamentos agrícolas, fazemos o pedido junto a fabricas ou outros fornecedores, e dependendo das mercadorias entregamos em até um dia útil, chegando na empresa, passa pelos conferentes para colocação de preço e realocação de cada peça em seus devidos lugares com o auxílio de um sistema e códigos em cada peça, onde agiliza a busca pelos vendedores, quando o cliente chega até a loja e solicita a peça, onde seria a última etapa”.

E com relação a maneira como é composto os estoques e o seu gerenciamento? “A empresa conta com um grande estoque de mercadorias para que possamos entregar mais rápido a mercadoria ao cliente, porem mesmo com esse estoque que a empresa possui ela tem o auxílio de fornecedores do paraná pois em algumas regiões fazemos o pedido hoje, e amanhã já está sendo entregue por meio de transportadoras com frota própria ou mesmo por meio de ônibus de linha.”

A logística e distribuição dos produtos ofertados pela empresa em “sua maioria, ocorre através da venda no balcão, ou seja, o cliente vem até nós para comprar, outra maneira é a entrega com um *motoboy* próprio, que faz a entrega de peças dentro da

cidade, muitas vezes esses clientes fixos como oficinas mecânicas, para clientes de cidades da região se usa três maneiras: um *motoboy* terceirizado, taxistas de fora que vem para a cidade e na volta acabam levando alguma peça cobrando em média de R\$10,00 a R\$20,00 dependendo o volume de peças, e outros clientes que vem até a loja e acabam levando para algum vizinho ou conhecido da cidade, pois na região há muitas cidades pequenas ou seja sempre um conhece o outro.”

As formas de pagamento ofertadas pela empresa são: “para compras à vista é dado um desconto de 35%, compras com cartão de crédito tem um desconto de 10% pois se tem uma taxa de 3%, mas a principal forma de venda que é utilizada dentro da empresa é sobre o cadastro dos clientes e pagamento mensal onde não tem desconto sobre a venda das mercadorias. Ou pagamento com cheque, somente sobre consultas e cadastro de clientes, de outra forma não trabalha mais com pagamentos em cheques, com isso há diminuição da inadimplência dentro da empresa.”

Já sobre o perfil de seus clientes e quem é o público alvo da empresa o gestor cita que “o perfil de nossos clientes estão na área da agricultura, produtores rurais que utilizam as mercadorias para escaparem um pouco das concessionárias de máquinas agrícolas, pois temos um preço mais atrativo do que os mesmos, muitas vezes com peças originais mais também com peças de boa qualidade, paralelas.”

Quando questionado sobre suas maiores dificuldades com relação a cadeia de suprimentos, descobriu –se que “hoje uma das maiores dificuldades dentro da empresa seria o prazo de entrega de algumas mercadorias, mais de mercadorias de outros estados, mais nada que isso possa afetar a entrega, pois se trabalha com prazos que podem ser cumpridos.”

Já as vantagens de uma cadeia de suprimentos “é que consegue-se entregar com mais agilidade os seus produtos e serviços, pois a principal clientela são: os agricultores, que muitas vezes vem até aqui a empresa, pois precisam o quanto antes dar continuidade em seus serviços, pois uma máquina quebrada por um dia ou semanas podem ocorrer muitas perdas e atrasos, por isso tentamos o máximo estar

preparados para que eles possam esperar o menos possível de tempo com seus equipamentos parados.”

4.3 Análise e interpretação dos dados

De acordo com os dados coletados a empresa apresenta uma cadeia de suprimentos integrada, iniciando com fornecedores de produtos acabados no caso maquinários e veículos específicos para atividades agrícolas, e tendo sua distribuição e logística para alcançar o consumidor final. O que afirmam Gaither e Frazer (2002) que cadeia de suprimentos é ida e vinda dentro da empresa, em um fluxo que pode se passar por diversas áreas da empresa, englobando toda matéria prima, produto final até chegar ao cliente.

Na ponta de sua cadeia estão os fornecedores dos veículos, maquinários e peças, e que são selecionados de acordo com os produtos fornecidos. Sebrae (2016) cita a importância de que os fornecedores devem suprir as necessidades inerentes ao negócio, minimizando os estoques e atendendo suas solicitações nos prazos estabelecidos.

Como segundo componente da cadeia, está o setor de compras da empresa, o qual só realiza compras quando há uma urgência ou quando o estoque está no nível mínimo, que segundo o gestor, possibilita comprar um volume maior e assim obter maiores descontos. Logo, o setor de compras tem a responsabilidade de selecionar o fornecedor, administrar e negociar prazos, além de manter boa relação com os bons fornecedores e descartar os que não são, uma vez que comprar bem é fator crucial dentro de um bom gerenciamento de cadeia de suprimentos (MOREIRA, 2008).

Já o terceiro componente é o estoque, que é gerenciado no intuito de sempre ter a disponibilidade de seus produtos, salvo algumas exceções que é necessário fazer a solicitação direta ao fornecedor. Os estoques são na gestão da cadeia de suprimentos, essenciais para atender a quantidade exigida pela demanda, sendo a

atividade que compreende o planejamento, coordenação, controle e desenvolvimento das operações destinadas a abrigar e manter adequadamente estocado e em condições de uso todos os produtos (BALLOU, 2007).

Como quarto elemento apresenta-se a distribuição, onde em sua maioria ocorre por venda em loja, em alguns casos há solicitação via telefone e entrega por moto táxi especializado, em casos especiais é entregue diretamente pelo fornecedor via frete. O bom desempenho logístico deve ser capaz de atender a demanda do mercado, acompanhado os níveis de serviços, e qualidade exigida pelos consumidores, onde as operações de distribuições, começam com o embarque inicial de um material de um fornecedor, e são finalizadas quando um produto é entregue ao cliente (BOWERSOX, CLOSS e COOPER, 2006).

E como último componente identificou-se consumidor final, que são os produtores agrícolas, sendo eles responsáveis por gerar informações sobre os produtos que necessitam, fazendo com que os demais componentes trabalhem para atender a essas necessidades geradas por eles. Pois Segundo Bowersox, Closs e Cooper (2006) dentro de qualquer cadeia de suprimento o cliente é considerado o usuário final do produto onde todas as suas necessidades ou exigências precisam ser atendidas, sendo eles o foco de toda cadeia.

De acordo com o gestor da empresa, a maior vantagem de se gerenciar bem todos os elos da cadeia de suprimento está em conseguir atender bem os clientes, e ser referência com relação a qualidade de produtos, confiança em relação ao prazo de entregas, e disponibilidades de produtos.

Martins (2006), diz que o bom gerenciamento da integração da empresa com todos os demais presentes da cadeia de suprimentos: fornecedores, clientes, e provedores externos de meios logísticos compartilhando informações e planos necessários para tornar o canal mais eficiente e competitivo, pode lhe proporcionar vantagem sob a concorrência.

Já em relação as desvantagens, ou dificuldades enfrentadas pela empresa são em sua maioria com a disponibilização e entrega de alguns produtos de fornecedores de outros estados, os quais podem ocorrer imprevistos e não conseguem cumprir com

o que foi acordado. Nesse sentido, sugere-se estabelecer políticas e processos que minimizem esse impacto negativo na empresa. Como estabelecer um prazo maior junto ao cliente, verificar a disponibilidade de determinado produto com os demais fornecedores e qual pode realizar a entrega em menor tempo. Uma vez que a disponibilidade do produto é parte vital do esforço de cada canal participante do mercado, assim, todos os sistemas de distribuição ao mercado possuem o traço comum de conectar fabricantes, atacadistas e varejistas às cadeias de suprimento, para oferecer disponibilidade de produto ao consumidor final (BOWERSOX, CLOSS e COOPER, 2006).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A logística envolve um gerenciamento de processos, cuja finalidade é apoiar compras, produção e necessidades operacionais da distribuição ao mercado. Ou seja, obter uma sincronização operacional essencial para o atendimento ao cliente. Assim, o gerenciamento da cadeia de suprimentos destaca as interações logísticas que ocorrem entre as funções de *marketing*, logística e produção no âmbito empresarial. Essa integração do conjunto de atividades que se repetem inúmeras vezes ao longo do canal pelo qual a matéria-prima vai sendo convertida em produtos acabados, os quais são distribuídos e agregam valor ao consumidor (BALLOU, 2007).

Nesse sentido, o estudo apresentou a problemática da gestão da cadeia de suprimentos nas empresas. Objetivando analisar a gestão da cadeia de suprimentos da empresa Paraná Peças do Município de Paranavaí- PR. O qual, por meio de uma pesquisa exploratória e descritiva identificou os elementos que constituem a cadeia de suprimentos da empresa desde os; fornecedores de produtos acabados no caso maquinários e veículos específicos para atividades agrícolas, até sua distribuição e logística para alcançar o consumidor final, como já foi detalhado anteriormente. E através de entrevista com o gerente da empresa, apresentou-se o gerenciamento da

cadeia de suprimentos, que consiste em gerenciar bem todos os elos da cadeia, selecionar bem os fornecedores para melhores compras, e manter bom relacionamento com os mesmos. Buscar sempre a melhor maneira de atender bem os clientes, por meio de diversificações de produtos, visando ser referência com relação a qualidade de produtos, confiança em relação a prazo entregas, distribuição e disponibilidades de produtos, demonstrando que tanto o objetivo geral proposto quanto os objetivos específicos elencados foram atingidos.

Podemos concluir que o gerenciamento, da cadeia de suprimento da empresa Paraná Peças da cidade de Paranavaí ocorre de forma satisfatória, tendo dificuldades apenas com relação aos prazos de entregas de alguns fornecedores que pertencem a outros estados e devidos a alguns imprevistos não conseguem cumprir o prazo acordado, nesse sentido, foi proposto ao gerente a implementação de políticas para minimizar o efeito negativo dessas dificuldades enfrentadas pela empresa. Durante o estudo apresentou-se como dificuldade, a realização da entrevista com o responsável pelo gerenciamento da cadeia de suprimentos, dificultando a coleta de dados e o desenvolvimento do estudo. Porém, com aplicação notou-se também a falta de conhecimento técnico sobre temática, o que não prejudicou a realização do trabalho, mas necessitou do entrevistador apresentar informações técnicas para a entrevista ocorrer de forma satisfatória. Como sugestão a novas pesquisas sobre o tema, indica-se um estudo sobre os custos da cadeia de suprimentos, e as vantagens e desvantagens da gestão da cadeia de suprimentos e como ela pode ou não garantir vantagens em relação a concorrência.

REFERÊNCIAS

BALLOU, R. H. **Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos / Logística Empresarial**. Porto Alegre: Bookman, 2007.

BOWERSOX, D.J.; CLOSS, D.J.; COOPER, M. B. **Gestão Logística de Cadeia de Suprimentos**. Porto Alegre: Bookman, 2006.

- CHING, Hong Yuh; **Gestão de estoques na cadeia de logística integrada.** São Paulo: Editora Atlas, 2009.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Planejamento e Controle da Produção.** 2ª Ed. Barueri, SP: Manole, 2008.
- CORREA, Luiz. **Administração da Cadeia de Suprimentos e Logística.** São Paulo: Atlas, 2012.
- DAVIS, M. M.; AQUILANO, N. J.; CHASE, R. B. **Fundamentos da Administração da Produção.** Porto Alegre: Bookman, 2001.
- DIAS, Marco Aurélio P. **Administração de Materiais.** São Paulo: Atlas, 2012.
- FIGUEIREDO, A.M.; SOUZA, S. R. G.. **Como elaborar projetos, monografias, dissertações e teses.** Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2011.
- FIGUEIREDO, Kleber F.; FLEURY, Paulo F.; WANKE, Peter. & col. **Logística e gerenciamento da cadeia de suprimentos.** São Paulo: Atlas, 2003.
- GAITHER, N.; FRAZIER, G. **Administração da Produção e Operações.** São Paulo: Cengage Learning, 2002.
- GIL, Antonio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social.** São Paulo: Atlas 2009.
- MARCONI, E. M.; LAKATOS, M. A.. **Fundamentos de metodologia científica.** São Paulo: Atlas , 2013.
- MARTINS, P.G.; LAUGENI, F.P. **Administração da Produção.** São Paulo: Saraiva, 2006.
- MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Administração de projetos: como transformar idéias em resultados.** 2. ed.. Atlas: São Paulo, 2006
- MOREIRA, Sergio Manoel da R. **Definição de estratégias para a gestão de compras – estudo de caso.** In 2013. Disponível em: <https://repositorium.sdum.uminho.pt/bitstream/1822/28522/1/Tese_Sergio_Moreira_PG19670_2008.pdf>. Acesso em 15 de novembro de 2017.
- PAIVA, E. L.; JUNIOR, J. M. C. de.; FENSTERSEIFER, J. E. **Estratégia de Produção e de Operações.** Porto Alegre: Bookman, 2009.
- PORTER, Michael. **Vantagem competitiva: Criando e sustentando um desempenho superior.** 26ªed. Rio de Janeiro: Campus (2009).
- SANTOS NETO, U. J.; SANTANA, L. C. **Logística E Serviço Ao Cliente Como Estratégia Competitiva.** Revista de Iniciação Científica – RIC Cairu. Vol 02, nº 02,

p. 97-111, Jun. 2015. Disponível em:

<http://www.cairu.br/riccairu/pdf/artigos/2/07_LOGISTICA_SERVICO_CLIENTE_.pdf>. Acesso em 15 de Novembro de 2017.

SANTOS, Júlio César S. **Principais canais de distribuição**. In:

Administradores.com, 2011. Disponível em:

<<http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/principais-canais-de-distribuicao/56942/>>. Acesso em 15 de novembro de 2017.

SEBRAE. **Pesquisa de Fornecedores**. In Portal SEBRAE, 2016. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/pesquisa-de-fornecedores,ea7836627a963410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em 15 de novembro de 2015.

SEVERINO, A. J.. **Metodologia do trabalho de pesquisa**. 23ªed. São Paulo: Cortez, 2007.

SLACK, Nigel; CHAMBERS, Stuart; JOHNSTON, Robert. **Administração da produção**. Tradução Henrique Luiz Corrêa. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

TOFFOLI, Leopoldo. **Indústrias**. In. Infoescola, 2006. Disponível em: <<https://www.infoescola.com/geografia/industrias/>>. Acesso em 15 de novembro de 2017.

WANKE, P.F. **Logística e Transporte de Cargas no Brasil**. São Paulo: Atlas, 2003.