



7º EnPE

Encontro de Pesquisa e Extensão

GESTÃO DO RELACIONAMENTO COM FORNECEDORES: UM ESTUDO DE CASO SOBRE A PERCEPÇÃO DO COMPRADOR NA PAPER FÁCIL PAPELARIA E PRESENTES.

Carolina Inês Dias, Ricardo Wiliam Pinheiro
Instituto Federal do triângulo Mineiro Câmpus Patrocínio
carolinainesdias@gmail.com

O presente trabalho foi desenvolvido em uma papelaria da cidade, atualmente meu local de trabalho, onde desenvolvemos uma pesquisa a respeito do relacionamento com os fornecedores da empresa.

Toda empresa precisa de seus fornecedores, independente do ramo de atuação.

Eles são peças-chave para ajudar o negócio a crescer já que fazem parte da construção da marca, indiretamente. Por isso os fornecedores são peças muito importantes para o sucesso da empresa.

Uma das questões importantes a se entender é que a qualidade de um produto ou serviço é influenciada por vários fatores, um deles é a escolha de seus fornecedores. O fornecedor deve ser encarado como um parceiro com o qual deve ser firmada uma relação de ganha/ganha, estabelecendo uma relação em que ambas as partes podem sempre contar uma com a outra.

Palavras-chave: estoque, fornecedores, relacionamento

Introdução

Na atualidade podemos notar a busca por melhores padrões de qualidade e isso é um grande desafio das organizações.

O fornecedor deve ser encarado como um parceiro com o qual deve ser firmada uma relação de ganha/ganha, estabelecendo uma relação em que ambas as partes podem sempre contar uma com a outra. Dentro da cadeia produtiva o fornecedor desempenha um papel muito importante ao manter o fluxo de produtos garantindo o atendimento ao cliente. Observando esse contexto é evidente que o bom relacionamento com os fornecedores é importante para se adquirir vantagem competitiva, desenvolvimento do negócio e também para as finanças da empresa, trazendo lucros para ambas as partes.

A empresa onde foi desenvolvido o estudo é a Paper Fácil Papelaria e Presentes situada na cidade de Patrocínio, MG, mais precisamente na rua Bernardo Guimarães 312 centro.

Este artigo tem como objetivo analisar a importância do relacionamento com os fornecedores na perspectiva da sócia compradora da Paper Fácil Papelaria e Presentes.

Como objetivo secundário buscou-se averiguar se há distinção na importância do relacionamento entre fornecedores atacadistas e indústrias.

Referencial Teórico

3.1 Gestão de Compras

A **gestão de compras** é a atividade responsável por aquisição de materiais e matérias-primas dentro da empresa de acordo com as políticas específicas a cada empresa, e também incluindo os cálculos relacionados à despesa com estocagem e depreciação, análise dos sistemas de custeio e avaliação das instalações. (FARIA, 2018)

De acordo com (POZO, 2017) o procedimento normal da atividade de compras abrange, além de atender as especificações as quais são exigidas no mercado, a adequação de quantidade, os prazos para entrega, e as condições de pagamento que permitam as empresas reduzir seus custos e assim maximizar os lucros. Essas e outras são algumas das responsabilidades do comprador sempre certificando em seu conhecimento operacional seja ele interno e ou externo, para que a empresa obtenha o sucesso esperado.

3.2 Compras estratégicas

Dentro de uma visão estratégica, o termo “compras” inclui a sua definição, na qual serão baseados os objetivos, bem como sua tomada de decisão de aquisição de produtos; seja a avaliação feita para que sejam adquiridos os produtos ou serviços ofertados, o contrato que será desenvolvido entre as partes, e por último o gerenciamento do fornecimento (PARNORAMA, 2019). Diante disso é possível perceber que no futuro as empresas líderes que atuarão no mercado, serão aquelas em que conseguirem conciliar e saber gerenciar suas atividades com base no foco estratégico.

O setor de compras de uma empresa é um dos que mais gastam, portanto ao realizar compras estratégicas, automaticamente, diminuem custos fazendo com que aumente o lucro em boas proporções, principalmente se houver uma grande demanda de itens.

3.3 Gestão do Relacionamento com fornecedores

No cenário atual encontrar um padrão de bens ou serviços de qualidade é um grande desafio das organizações, visto que quando se fala de bens tangíveis a qualidade está ligada diretamente com os fornecedores, e com a forma da cadeia de gestão de suprimentos. Nas últimas décadas, tem se discutido muito sobre a questão da competitividade, tal competitividade nas empresas dependerá da criação de parcerias entre compradores e fornecedores, as quais exigem mais que preço, contratos, negociação, prazo de entrega de produtos, mas sim elos que ligam a empresa ao mercado. (MELO, 2016)



7º EnPE

Encontro de Pesquisa e Extensão

4 PROCEDIMENTOS METODOLOGICOS

A **entrevista estruturada** é realizada por meio de um roteiro com perguntas específicas e genéricas, e a principal vantagem da entrevista estruturada, é a padronização, pois seguindo um roteiro de perguntas fechadas (IBC, 2018).

A coleta de dados para se cumprir o objetivo aqui proposto foi feita através de entrevista estruturada aplicada com a sócia compradora da Paper Fácil buscando identificar aspectos do relacionamento entre comprador e fornecedor.

Também foi feita pesquisa bibliográfica para construção de embasamento necessário ao desenvolvimento da pesquisa.

5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Com essa pesquisa pode-se levantar e analisar a percepção da sócia compradora da Paper Fácil no que se refere ao relacionamento com fornecedores, bem como melhorando e fortalecendo a parceria entre ambas as partes, o que traz um melhor ganho para ambos, visando aumentar os lucros da empresa, identificando se há uma visão estratégica desse relacionamento.

6 APRESENTAÇÃO DO RESULTADO DA ENTREVISTA

Com o resultado da entrevista em mãos pôde-se perceber que a sócia majoritária e administradora empresa paper fácil hoje em dia negocia em média com 25 fornecedores, os quais a mesma cita (dello: trabalha com materiais de escritórios como pastas, caixas correspondências, porta documentos etc...) **frama** (arquivos mortos, pastas suspensas, colas e registradores), **polibras** (materiais plastificados como pastas, arquivos mortos) **Tilibra** (uma das maiores quando se diz no “volta as aulas” trabalham com cadernos, mochilas, lápis e demais materiais escolares e parte de escritório), **faber castell** (marca conhecida pelos lápis de cores, mas possui diversos materiais essenciais para a loja), **maped** (uma marca de materiais em geral, como lápis de cores, canetinhas, marcadores entre vários outros), **travagin&travagin** (atacado que atende semanalmente, possuindo um mix enorme de produtos, podendo ser feitos pedidos de diversas marcas ao mesmo tempo porém com um preço um pouco mais caro possibilitando uma margem menor de lucro) entre outras, sendo empresas que atendem mensalmente e possuem os melhores produtos do mercado segundo ela.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

De acordo com o questionário aplicado, podemos analisar qual é a percepção da sócia e compradora da empresa paper fácil a respeito da sua relação com seus fornecedores para seus negócios. Foi notório a satisfação em que a mesma tem em relatar que possui uma boa relação com seus fornecedores, o que traz a ela e a empresa melhores formas de pagamentos, produtos recebidos no prazo, e a confiabilidade em fazer os pedidos e receber com qualidade os devidos produtos solicitados.

Acredito que me proporcionou um melhor entendimento de como funciona o estoque na empresa, mesmo sendo colaboradora, e pude perceber a diferença em comprar por atacado e por indústria. Pude perceber o porque de alguns materiais não compensarem serem pedidos diretos e outros que só compensam sendo pedidos diretamente.

Em relação a empresa, pode ser mais transmitido mais claro algo que ela mesmo não conseguia perceber, como agora em tempos de crise, o quão valioso será para a empresa em manter boas relações com os fornecedores, seja para negocia prazos, ou pedir reposição de determinada mercadoria.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

POZO,HAMILTON. **Administração de recurso materiais e patrimoniais:uma abordagem logística**. 7ªed.São Paulo. Atlas 2007.

POSITIVO, Tecnologia. **Relacionamento com fornecedores:aprenda como gerir e diminua os riscos com ti**. 2019. Disponível em :<https://www.meupositivo.com.br/panoramapositivo/relacionamento-com-fornecedores/>> acesso em 23/05/2020