

10

Conclusão e Sugestões

10.1

Conclusão

Este trabalho teve como objetivo avaliar o fluxo de informações trocadas entre os vários elos da cadeia de suprimentos do mercado farmacêutico brasileiro. Entretanto, antes de qualquer escolha, optou-se por primeiramente estudar a cadeia de suprimentos, seus conceitos, os relacionamentos entre os seus participantes e como se formam as conexões ao longo dos canais de distribuição. Um questionamento que desde o início da dissertação foi descrito como um dos mais importantes foi o da relevância das informações prestadas e recebidas por empresas em seus respectivos ambientes de negócio. É sabido que os executivos das empresas são diariamente bombardeados por informações, muitas delas importantes, mas em sua grande maioria desnecessárias e redundantes.

Diante dessa premissa, esta pesquisa buscou identificar na literatura elementos que pudessem sugerir um melhor aproveitamento da informação em conjunto com a possibilidade de verificação do desempenho de processos logísticos. Optou-se pelo estudo de indicadores de desempenho do *supply chain*, mas com um enfoque baseado na informação. O aspecto de relacionamento entre clientes e fornecedores foi também levado em consideração e a alternativa encontrada foi o indicador DSCC – grau de acoplamento da cadeia de suprimentos, que a partir de duas subdivisões, o alcance das informações e a intensidade das informações, possibilitou a avaliação que uma empresa foco da cadeia pode fazer de seus processos de troca de informação, resumidos em quatro quesitos chave, demanda, inventário, capacidade e programação de produção.

Um questionário foi aplicado a duas empresas multinacionais do segmento de saúde e farmacêutico e as respostas obtidas puderam atestar a aplicabilidade desse indicador de desempenho bem como possibilitou tecer

análises acerca da política adotada por essas empresas para com seus fornecedores e clientes.

10.2

Nova agenda de pesquisa

O trabalho desenvolvido com as empresas A e B não tem a pretensão de considerar a pesquisa esgotada. Pelo contrário, alguns pontos demandariam em um futuro próximo, um aprofundamento da análise pelos seguintes motivos :

a) as respostas obtidas para o questionário de pesquisa sugerem uma relação laboratórios farmacêuticos – clientes(distribuidores, redes de supermercado e redes de farmácias) onde o fluxo de informações segue dos últimos para os primeiros. Seria recomendável estudar este comportamento e verificar se ele corresponde a uma tendência ou se é apenas um fato isolado motivado pela pouca visão de cadeia de suprimentos, ou se trata de uma política deliberada de manter informações consideradas estratégicas para o negócio em completo sigilo a fim de não motivar alterações nos padrões de negociação comercial;

b) tanto o indicador de alcance(IE) quanto o indicador de intensidade da informação(II) apontaram valores de performance baixos para a empresa A, 43 % e 29 % e muito baixos para a empresa B 44% e 26% respectivamente. Seria da mesma forma importante que futuras pesquisas viessem a concentrar-se em aumentar o tamanho da amostra, com mais empresas de diferentes portes e de diferentes culturas corporativas, a fim de tentar traçar um paralelo entre as suas práticas de intercâmbio de informações com os outros parceiros da cadeia.