

6

Conclusão

Esse estudo iniciou com a intenção de avaliar um grande processo de revisão de transportadores da Alfa, que, ao final, chegou a um número de contratados próximo a 10% do que tinha originalmente. Esse processo foi longo, durando um ano de planejamento e dois de execução, quando foram envolvidas diversas áreas da empresa, funcionários locais e de fora da região analisada. Um trabalho de tal magnitude passa por diversas disciplinas da área de contratação de serviços de logística e transporte, que, juntos, podem contribuir com as metodologias já existentes de análise e seleção de transportadores.

Foi possível ver, ao decorrer do estudo, que a Alfa utilizou uma gama muito grande de ferramentas desenvolvidas pelos próprios gerentes da empresa, ou procedimentos mundiais da empresa, que estavam, de maneira geral, de acordo com a literatura acadêmica disponível. As grandes diferenças quanto ao referencial teórico aqui obtido foram vistas na ordem com que o processo foi desenvolvido e no método multicritério utilizado.

Como visto no capítulo “Definição do Problema”, Lacerda (2004) sugere que, antes de tomar informação do mercado quanto aos transportadores disponíveis, deve-se definir a estratégia de contratação. Compreende-se que, em um mercado mais estável, com uma oferta grande de possíveis provedores razoavelmente homogêneos, a afirmação tem sentido. Porém, em uma área onde foi possível encontrar poucos candidatos que satisfaziam aos critérios da empresa, foi muito prudente analisar as ofertas de mercado antes de definir em que rumo o processo seguiria.

O segundo ponto que apresenta diferença, foi quanto ao método multicritério de apoio à decisão usado, que, por mais que tenha levado a uma decisão muito próxima do obtido pelo AHP, carecia um pouco de estruturação. Contudo, como já dito antes, chegou a resultados consistentes. O principal ponto de diferença foi a atribuição de valores aos critérios de maneira pouco estudada, o que pode ser facilmente melhorado com a aplicação de um questionário de perguntas aos gerentes, como feito neste estudo.