

## A evolução do processo de compras no setor de logística

Segundo Ching (2001) a logística se baseia suas táticas e estratégias em cima de guerras que apareceram durante a história da humanidade. Como a primeira civilização nômade suas negociações eram feitas através de trocas de objetos, prestação de serviços, utensílios, “esta atividade era conhecida como escambo”. Com o aumento da humanidade, as trocas de objetos “escambo” tornaram - se muito difíceis, pois os seus relacionamentos não eram mais compatíveis. Por exemplo: não se tinha controle dos valores entre materiais. Se um fabricante de carro fosse fazer negociação com uma empresa de alimentos, as trocas de produtos sairiam da linha.

A partir deste conceito foi adotada a seguinte ação: os produtos avaliados com valor superior foram utilizados como meios para o negócio, servindo como moeda de troca. Com valor passado para cada objeto avaliado pela sua validação considerável, deu-se o surgimento do “salarium” que vem do latim e que significa sal-moeda.

Afirma Fernandes (2008, p.60).

Com o passar do tempo e o constante aumento da população, as moedas-mercadorias foram sendo descartadas e substituídas. Os principais motivos envolvem desde questões logísticas como as dificuldades de transporte, manuseio, armazenagem, guarda e homogeneidade dos produtos, até a aceitação geral e satisfação dos envolvidos nas transações.

Enfim, como tantas atualizações de moedas no decorrer dos anos e no mercado, foram adotados os metais como moeda, marcando – se marcar em suas faces, o valor de cada moeda. Foi colocado como primeira moeda o bronze, passando após um tempo, para o cobre e após isso, para o ferro. Como esse tipo de material havia em abundância e estava sendo falsificado por ferreiros que tinham a arte de manusear a criação de ferro em vários formatos ate mesmo em moeda, foram adotados os metais como prata e ouro para uma aceitação mundial (MAZOYER E ROUDART, 2008, p. 517).

Com a criação do sistema monetário, teve aceitação mundial e com isso foram passados com valores fixos para a troca de mercadorias e serviços na comercialização. Na atualidade, foi abordado que há possibilidade de que tal moeda pode ter risco de falsificação e roubo. Com isso, a evolução da tecnologia trouxe - nos soluções para que haja mais segurança em nossos bens materiais e assim foram adotadas soluções de virtualização com moedas. Exemplo disso são os cartões de créditos, cheques entre outros (MARTINS, 2006, p.136).

Logística, por ser uma área de comércio devem comprar materiais, produtos, serviços para vender suas atividades e funções. Assim, há uma qualidade de atendimento ao cliente com sua cadeia de suprimentos. Ao longo da construção do departamento de compras, os serviços prestados eram feitos por colaborador de uma forma adotando o recurso reativa. Os compradores eram responsáveis por negociarem com os fornecedores para conseguirem devolução de produtos

danificados pela transportadora. Produtos com data próxima ao vencimento, notas de bonificação com produtos vencidos dentro do depósito, além de convencer os fornecedores fazerem descontos em sua compra. Para que o comprador conseguisse este tipo de tática, se o fornecedor não trocasse o produto, o comprador não se sentia confortável com o fornecedor no tocante a realização dos descontos na compra. Ele realizava o negócio de alto valor para a redução do custo assim ganhando descontos (JUNIOR, 2008, p. 73).

Para Fernandes (2008, p. 69) visa-se que essas técnicas são adotadas em várias empresas em muitos segmentos e empresas tradicionais. As mesmas desenvolvem com os seus fornecedores estratégias de boa comunicação e de parcerias, com o intuito maior de reduzir os gastos. Enfim, as empresas do setor de compras associam-se uma melhoria em sua categoria passando de atividade criativa para uma atividade estratégica.

Devido à importância do setor compras em empresas de atacado, isso gera grande crescimento sócio econômico. Alguns pontos são destacados nessa mudança: alteração no conceito de qualidade e o crescimento das quantias gastas em compras representadas, isso devido ao aumento de consumo de demanda pelos bens e serviços (VAZ, et. al, 2011, p 115).

Com o aumento da concorrência no mercado, os compradores começaram a ter preocupações de controle de qualidade, com prestação de serviços e produtos para seus clientes. Apesar de todos os imprevistos ao longo de seu trajeto, o setor começa a ter uma visão mais ampla, contendo um foco considerável e qualificando - se através de suas vantagens de comprador em cima dos fornecedores, exigindo de forma rigorosa de custo e qualidade para que possa apresentar um produto de ótima qualidade e com preços acessíveis para o consumidor, elevando qualidade em seu serviço e custo adequado (NETO, 2002, p. 49).

A evolução não para com o crescimento do processo logístico. Para tanto foram adotadas várias regras para o controle de qualidade e a importância do setor de compras no ramo supracitado.

Essas regras são para fins organizacionais. Foram impostas metas para cada comprador determinando valores a serem comprados, trabalhando em cima do fornecedor enfaticamente. Adquirindo produtos pelo gerenciamento de qualidade total, reduzindo o ciclo de produção e por demanda, pois em cada região, os produtos negociados são diferentes. Apesar desse grande desafio de adoção de regras, o comprador tem grande desafio. Que é manter o seu estoque armazenado, para que haja um tempo de estoque, ou seja, o mesmo irá suportar uma loja dentro do prazo (JUNIOR, 2008, p.44).

Por isso, várias empresas adotaram a seguinte regra: trabalhar com estocagem de produtos, matérias primas e até mesmo, serviços por contrato. Elevando a um estoque a suportar até 45 dias sem haver compra. Essa medida se dá por prevenção. Pois, como já foi dito, a logística trabalha em cima de riscos. E se houver uma crise, o depósito em questão não será afetado tanto (ALBAN,

2002, p. 15).

Fernandes (2008, p. 63) afirma que:

Sobre o fornecimento de materiais e produtos dependem das ações do departamento de compras, mas obedecendo a estratégia corporativa da empresa, um grande trade-off que podemos encontrar na área de compras e estratégia corporativa é a decisão de trabalharem com fornecedores únicos (single-sourcesupplier), ou desenvolver fornecedores múltiplos de seus materiais e serviços.

Com o mercado cada vez mais competitivo. As empresas tendem a adotar medidas que as auxiliará a tornar seus serviços e produtos de qualidade para o consumidor. Com isso, nos últimos anos as empresas têm usado o recurso “outsourcing” que significa incluir terceirização de serviços de TI para suprir as necessidades dentro da empresa (CHRISTOPHER, 1999).