

## Recomendações

Seria muito interessante acrescentar, ao processo de estudo de possíveis fornecedores, a capacidade e/ou existência do Gerente Chave de Relacionamento nos transportadores, ou *Key Account Manager*, como descrito por Bronzo (2004). Em métodos somente quantitativos, é muito difícil fazer avaliações desse tipo. Porém, como observado por Salomon (2002), Saaty, quando desenvolveu o método AHP, baseou-se em conceitos de Álgebra Linear, Pesquisa Operacional e Psicologia. Assim, possibilitando a adição de quesitos subjetivos ou de difícil medição ao processo de escolha de transportadores, como a existência do KAM.

A segunda e última recomendação é a utilização do método AHP simplificado em futuros processos da empresa, pois assim é possível juntar, de maneira rápida e organizada, a opinião e valores de várias pessoas envolvidas no processo.