

## 4 Conclusão e recomendações para estudos futuros

A realização desse trabalho possibilitou a formulação de algumas conclusões acerca de metodologias para previsão de demanda e sua aplicação na previsão de vendas em uma empresa distribuidora de produtos químicos no atacado. Procurou demonstrar a importância de se ter implementado um método formal de previsões como caminho para se atingir um planejamento logístico mais preciso, que resultasse em menores custos para a empresa e seus acionistas.

As corporações brasileiras, de médio porte principalmente, ainda são carentes de técnicas mais precisas de previsão de vendas, embora tais técnicas sejam de evidente importância no meio acadêmico e mesmo empresarial em economias mais desenvolvidas.

Buscou-se mostrar a base teórica para uma melhor compreensão de técnicas de amortecimento exponencial, utilizadas usualmente para previsões e planejamento de curto prazo. Essa dissertação de mestrado buscou focar em tal técnica, capaz de modelar, com maior precisão e de forma bastante satisfatória, grande parte das séries temporais encontradas nas corporações.

O estudo de caso vem corroborar como é possível o emprego de um método de previsão por empresas de médio porte, otimizando práticas que na maioria das vezes são realizadas ainda de forma bastante subjetiva e menos precisas pelo corpo gerencial das corporações. O estudo mostrou também a importância da participação de setores diversos da empresa na compreensão da aleatoriedade de suas séries temporais que se espera não serem repetidas.

O maior entrave à implantação de um método mais formal de previsões ainda continua sendo a aceitação por parte da diretoria em abandonar as técnicas puramente subjetivas (qualitativas). Uma sugestão é a combinação de métodos quantitativos, apresentados nesse trabalho, com a experiência do departamento mais envolvido atualmente nas previsões (departamento comercial). Trata-se de resistências naturais encontradas diante de qualquer sugestão de mudanças de práticas e cultura de gestão há muito enraizadas. Espera-se com um maior horizonte de tempo da aplicação das previsões e da nova política para compras, dissolver tais resistências a partir do momento em que maiores observações quanto a um

processo mais preciso ocorrer, gerando economias de estoque para a empresa, tornando-a mais competitiva frente à concorrência.

Maior segurança aos gestores também traria a implantação de medidas de variância dos erros de previsão, sugerida no estudo.

Grande preocupação da diretoria referia-se também aos custos envolvidos na aplicação de uma nova metodologia frente aos baixíssimos custos do método anterior. O estudo de caso procurou mostrar, nesse sentido, que a aplicação de tal metodologia não requer necessariamente investimentos financeiros elevados.

A análise dos resultados sugere a geração de uma série de benefícios para a corporação: redução no nível dos estoques, uma base mais sólida para planejamento orçamentário, previsão mais concreta para o estudo de investimentos futuros nas instalações físicas da empresa e equipamentos de movimentação de cargas, números mais precisos para o planejamento das necessidades de recursos humanos adicionais, uma política mais formal para otimização de aquisição de lotes, determinação de níveis de serviço aos clientes – inexistente anteriormente – e, como principal resultado, a redução de custos.

Para desenvolvimento futuro, sugere-se a extensão da aplicação das técnicas de previsão a outros itens de estoque da empresa e para os demais centros de distribuição, localizados em outras regiões e, se não para todos os produtos do portfólio da empresa, mas para aqueles de maior demanda. Importante seria também a análise da redução dos custos com o estoque após a implantação da nova política de encomendas proposta. Outra sugestão seria a aquisição de programas computacionais que simulassem as previsões de forma mais automática e para todos os itens e centros da empresa, utilizando e comparando técnicas de previsão diferentes.

Interessante estudo a ser desenvolvido refere-se ao momento ideal para o ponto de aquisição dos pedidos, não abordado nessa dissertação pelo fato dos contratos atuais com fornecedores estrangeiros e/ou armadores preverem datas fixas de embarques e quantidades mínimas a serem embarcadas. Estudando-se o momento ideal para a aquisição de novos lotes, poder-se-ia investigar até que ponto mudanças nas periodicidades de embarque e quantidades mínimas a serem embarcadas afetariam o valor do frete marítimo internacional de contrato e nos demais custos fixos e variáveis de importação dos lotes.