III Congresso Internacional de Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento

20 a 22 de outubro de 2014

CIÊNCIA E TECNOLOGIA PARA O DESENVOLVIMENTO SOCIAL

EPH0548

A DISTRIBUIÇÃO FISICA COMO ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

TAMIRES APARECIDA DOS SANTOS
tamires.santos01@yahoo.com.br
ADMINISTRAÇÃO NOTURNO
UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ

ORIENTADOR(A)
MIROSLAVA HAMZAGIC
UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ

RESUMO

A DISTRIBUIÇÃO FÍSICA COMO ESTRATÉGIA EMPRESARIAL A logística está presente no dia a dia de pessoas e organizações e acompanha a realização de todas as atividades, desde as operacionais até as decisões mais estratégicas. A logística tem um papel essencial em ambiente mundial, sendo considerada um diferencial competitivo. Também tem importância numa escala global. Na economia mundial, sistemas logísticos eficientes formam bases para o comercio e a manutenção de um alto padrão de vida nos países desenvolvidos. O sistema logístico de uma cadeia, composto por todas as atividades logísticas realizadas pelas empresas que a compõem, exerce grande impacto na satisfação do cliente. Assim deve-se saber planejar, organizar, liderar, criar estratégias, entre tantas outras exigências que são feitas em prol de um bom desenvolvimento do fluxo empresarial. Destacam-se as atividades de entrega dos produtos aos clientes, conhecidas como atividades de distribuição física, que quando devidamente realizadas aproximam-no daquilo que é mais importante naquele momento: a posse do produto. O propósito desde trabalho é apresentar como a distribuição física colabora com a estratégia logística das organizações. O método utilizado foi a pesquisa bibliográfica, buscando em publicações relevantes na área, informações específicas sobre o assunto abordado. As atividades de distribuição física promovem a entrega dos produtos, desde a área de manufatura até a entrega aos clientes e consumidores finais. Embora haja sempre uma preocupação correta com o fluxo dos recursos produtivos, pessoas, materiais, informações, dinheiro, desde o ponto de origem até o ponto de consumo e vice-versa, os clientes enxergam ainda a logística tradicional como a mais importante e a que mais agrega valor. Na logística tradicional, a distribuição física, a parte final da movimentação dos produtos, quando eles já saíram da produção em direção às mãos dos consumidores ainda é considerada a mais crítica, pois é por ela que se mede o Nível de Serviço Logístico, ou NSL. Todos os problemas ocorridos durante o fluxo de suprimentos e produtivo necessita ser corrigido por ocasião desta última etapa de movimentação. Na maioria das vezes não há tempo nem dinheiro e o consumidor se depara com as deficiências do sistema. Por este motivo deve haver uma atenção maior nesta etapa para não se perder a visão estratégica do negócio e a fidelidade do cliente. A conclusão que se chegou, foi que o sistema logístico pode ser considerado um fator que pode ser sempre aprimorado. Os estudos atuais baseiam-se em um ‘status quo’, que pode a qualquer momento ser alterado. Cabe aos gestores o acompanhamento das mudanças, do perfil e comportamento do consumidor, para levar às organizações posturas diferentes para diferentes problemas e soluções. Concluiu-se também que ao acompanhar as atividades de distribuição física a empresa obtém um melhor feedback da satisfação do cliente, pois é por meio delas que os pontos finais das cadeias são alcançados. Nestes pontos ocorrem as reclamações, devoluções, elogios e trocas de produtos. E, a distribuição física realiza então a logística reversa das informações do cliente aos fornecedores, elevando assim a satisfação do mercado em relação aos seus produtos e promovendo o replanejamento das ações estratégicas por toda a organização.