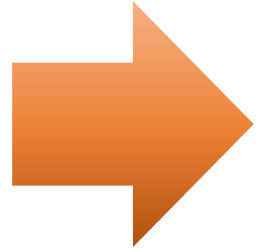


Venha comigo, acompanhe a aplicação deste método super prático, aplicado à escolha de um fornecedor



No final, você terá total condições de aplicar este método, usando os seus dados, a uma situação que tenha Performances x Alternativas de escolhas.

A ideia não é mostrar os valores ou as performances, e sim a forma de aplicação.

Abaixo temos 6 candidatos a fornecedores e respectivas performances.
O objetivo é você escolher o Fornecedor de sua preferência.

Fornecedores/Performance	Custo Logístico (\$)	Tempos de entrega (dias)	Serviço Pós-venda
FORNECEDOR 1	110.000	4	Excelente
FORNECEDOR 2	90.000	5	Bom
FORNECEDOR 3	120.000	6	Excelente
FORNECEDOR 4	100.000	6	Muito bom
FORNECEDOR 5	80.000	9	Bom
FORNECEDOR 6	75.000	7	Bom

1. ELIMINAÇÃO POR DOMINÂNCIA: Repare que o Fornecedor 1 tem performance melhor em custo, tempo de entrega, e empata no serviço pós-venda, em relação ao Fornecedor 3. A mesma análise de dominância pode ser feita entre os Fornecedores 5 e 6. Logo, os fornecedores 3 e 5 são eliminados por terem piores performances comparativamente.

Fornecedores/Performance	Custo Logístico (\$)	Tempos de entrega (dias)	Pós-venda
FORNECEDOR 1	110.000	4	Excelente
FORNECEDOR 2	90.000	5	Bom
FORNECEDOR 3	120.000	6	Excelente
FORNECEDOR 4	100.000	6	Muito bom
FORNECEDOR 5	80.000	9	Bom
FORNECEDOR 6	75.000	7	Bom

2. SWAP SIMPLES: Veja que o Fornecedor 2 e o Fornecedor 6 estão empatados na performance “Pós-venda” e têm performance originalmente opostas em Custo e Tempo de entrega.

Suponhamos você , como decisor, aceita pagar um custo logístico maior para o fornecedor 6 (diríamos R\$20.000,00 a mais) em troca da redução de 2 dias no tempo de entrega. Após esta troca, o Fornecedor 2 fica mais atrativo em relação ao Fornecedor 6, pois ficou com menor custo e empata nas demais performance.

Fornecedores/Performance	Custo Logístico (\$)	Tempos de entrega (dias)	Pós-venda
FORNECEDOR 1	110.000	4	Excelente
FORNECEDOR 2	90.000	5	Bom
FORNECEDOR 4	100.000	6	Muito bom
FORNECEDOR 6	75.000 95.000	7 5	Bom

A ideia do método é ajustar os valores de diferentes alternativas de escolha para torná-las equivalentes em relação a uma determinada performance, de tal forma que esta se torna irrelevante. Esta análise de compensação continua até que as performances sejam reduzidas a duas, de forma a facilitar a escolha da alternativa final. @jgvv-ufscar

Veja que ainda não sabemos qual fornecedor escolher, já que têm performances melhores e piores entre os fornecedores, e não há nenhum melhor que os demais em todas as performances. Quais performances você mais busca?

3. SWAP ENTRE DUAS PERFORMANCES, PARA TODOS OS FORNECEDORES: Suponhamos que “Tempo de entrega” seja a sua maior dor; todos devem ter o melhor tempo de entrega. Então, você decide analisar o trade-off entre “Tempo de entrega” e “Custo”.

Como decisor, quanto você aceita pagar a mais por um “Custo Logístico”, para ter um tempo de entrega de no máximo 4 dias? Você aceita pagar R\$10.000,00 a mais de Custo Logístico para o Fornecedor 2, e R\$20.000,00 a mais para o Fornecedor 4. Repare agora que, como todos têm o mesmo tempo de entrega, esta performance é eliminada!

Após eliminar a performance “Tempo de Entrega”, repare que o Fornecedor 1 tem melhor performance em “Custo” e “Serviço de Pós-venda” comparado com o Fornecedor 4; logo este é eliminado.

Fornecedores/Performance	Custo Logístico (\$)	Tempos de entrega (dias)	Pós-Venda
FORNECEDOR 1	110.000	4	Excelente
FORNECEDOR 2	90.000 100.000	5 4	Bom
FORNECEDOR 4	100.000 120.000	6 4	Muito bom

Agora, a escolha é sua! O que você prefere:

- Pagar mais de R\$10.000,00 para o Fornecedor 2 (neste caso, você está pagando R\$20.000,00 a mais => R\$100.000 p/ 120.000) em troca de uma melhoria no serviço pós-venda, OU
- Pagar menos para o Fornecedor 1, em troca de ter um serviço pós-venda PIOR!

Suponhamos que você acredita que o serviço pós-venda seja muito necessário; deva ser de excelência! Então, veja:

Fornecedores/Performance	Custo Logístico (\$)		Serviço pós-venda
FORNECEDOR 1	110.000		Excelente
FORNECEDOR 2	100.000	120.000	Bom EXCELENTE

Neste caso, você escolhe o Fornecedor 1, que ficou com o menor Custo Logístico, já que o serviço pós-venda foi equiparado.