

**Pesquisa: “Identificando os recursos dos fornecedores que geram desempenho superior”**

**Pesquisadora:** Jalba Miniussi ([jalba.miniussi@gmail.br](mailto:jalba.miniussi@gmail.br))

**Professor Orientador:** Luiz Arthur Ledur Brito

As empresas selecionam seus fornecedores por meio de alguns critérios. Um deles é a percepção de valor dos recursos de um fornecedor. Trata-se de um conceito multifatorial, pois engloba aspectos objetivos e subjetivos. Alguns fornecedores são mais valiosos que outros em certos contextos econômicos ou competitivos. Mudanças em algum desses cenários geralmente conduzem a uma mudança na percepção de valor.

Este estudo busca explorar os elementos presentes na percepção de valor de uma empresa em relação aos recursos de seus fornecedores. Além da relevância acadêmica, por abordar um tema ainda pouco explorado em gestão da cadeia de suprimentos, este estudo espera trazer uma importante contribuição para os profissionais de Compras/Suprimentos: **identificar quais recursos do fornecedor influenciam a percepção de valor criada pelo comprador, em diferentes cenários.** Tomar consciência dos aspectos subjetivos da percepção de valor contribui para uma tomada de decisão mais rápida e segura por parte do comprador quando da avaliação e escolha de fornecedores.

O estudo será conduzido por meio de entrevistas, com duração entre 30 e 40 minutos, indicadas pelos diretores responsáveis pela área de gestão da cadeia de suprimentos. O conteúdo das entrevistas e de outros materiais disponibilizados estarão cobertos por completo sigilo, incluindo o nome da empresa e dos entrevistados. Os dados obtidos serão tratados de forma agregada e destinados única e exclusivamente para fins acadêmicos. **Não serão solicitadas informações sobre estratégias de compras, projetos em andamento, preços ou condições de contratação com fornecedores.**

**As empresas participantes receberão um relatório gerencial personalizado,** para que tenham a oportunidade de comparar suas práticas de tomada de decisão com o resultado agregado das empresas participantes.

Este estudo é parte da tese de doutorado de Jalba Miniussi, orientada pelo Prof. Luiz Artur Ledur Brito, professor de Gestão de Operações e Competitividade e também líder do grupo de pesquisa sobre Criação de Valor em relacionamentos fornecedor/comprador.