

A TECNOLOGIA RUMO A VANTAGEM COMPETITIVA: ESTUDO DE CASO

SOARES, Augusto Cesare de Campos; CARNEIRO, Reginaldo Aparecido (PG)

(Alunos regulares do Curso de Mestrado em Engenharia de Produção das Faculdades Integradas de Maringá – FAIMAR do Centro de Ensino Superior de Maringá – CESUMAR e Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC)

Cristiano Cunha, Dr. (Orientador)

(Docente do Curso de Mestrado em Engenharia de Produção das Faculdades Integradas de Maringá – FAIMAR do Centro de Ensino Superior de Maringá – CESUMAR e Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC)

(INTRODUÇÃO) A estratégia deve ser vista hoje como um elemento fundamental para a empresa que almeja sucesso num mundo cada vez mais globalizado e concorrido. Atrelado a isto, ainda encontra-se a importância da manutenção de um relacionamento cada vez mais harmonioso entre toda a cadeia de valores que parte da indústria até o consumidor final. Outro papel fundamental reside na organização que preza pela inovação e criatividade como formas básicas e primordiais rumo a excelência empresarial. Diante disso, a pesquisa em questão se propôs a dar um panorama sobre todos os aspectos relacionados a uma empresa do ramo de tintas na cidade de Maringá. Tal fato deve-se a grande competitividade entre as empresas deste ramo, e a que melhor garantir qualidade, bom atendimento, agilidade nas resposta frente aos clientes, estará bem posicionada no mercado. Neste sentido o trabalho enfatiza uma máquina denominada Tintométrico, como um diferencial frente aos concorrentes, adquirida pela empresa na cidade supracitada. **(OBJETIVO)** Este trabalho pretende demonstrar exatamente a importância de se analisar determinadas questões ligadas à inovação tecnológica e fatores rumo a obtenção de uma estratégia bem definida. Além disso, disponibilizar meios afim de torná-la sustentável ao longo dos tempos frente uma concorrência cada vez mais acirrada. **(MÉTODO)** Será utilizado para o trabalho em questão, alguns métodos para a obtenção de informações, como: observação pessoal, entrevista, coleta de informações junto aos vendedores e a realização de entrevistas com uma pequena amostra de clientes. Após, far-se-á o confronto de tais informações supracitadas com o referencial teórico relativo ao assunto em questão. Alguns benefícios que a empresa alcançou frente a aquisição desse nova tecnologia foram a redução dos estoques, um atendimento diferenciado de acordo com a necessidade da clientela, rapidez na entrega dos pedidos e melhoria no próprio atendimento frente a facilidade do sistema em uso. Concluiu-se que a empresa em questão possui a mesma atividade quanto ao segmento porém a cadeia de valores desta em relação a dos outros revendedores de tintas é significativamente diferente pois este diferencial está na minimização dos custos de matéria-prima, estocagem, manuseio e diversificação de produtos ofertados ao cliente final (tudo isso relacionado diretamente com a aquisição do Tintométrico).

(PG- FAIMAR/CESUMAR/UFSC)

cesare@wnet.com.br

augusto@cesumar.br

rcarneiro@wnet.com.br

carneiro@cesumar.br