

PLANO DE NEGOCIAÇÃO PARA UMA EMPRESA COMERCIAL DO SEGMENTO DE TRANSPORTES¹

Marcos Paulo Hartmann; Natália Rezzadori Câmara; Odacir Smaniotto²
Hevandrus de Carlon Wallerius; Paulo Padilha dos Santos; Roberto Kemper³

RESUMO

As organizações empresariais vêm trabalhando fortemente para buscar, através de pesquisas e profissionais capacitados, melhorar os processos e a planta produtiva nos seus níveis de serviço, e como consequência final, impactar diretamente na redução de custos, retrabalhos e melhor aproveitamento dos recursos humanos e espaços físicos existentes. O presente artigo tem como objetivo verificar como uma melhoria, caracterizada pela reestruturação no setor do almoxarifado pode trazer benefícios para uma organização do ramo de transportes rodoviários de Chapecó/SC. A pesquisa realizada para o desenvolvimento do estudo é descritiva. Através da análise e interpretação qualitativa dos dados, foi possível verificar em qual setor da organização seriam feitas as mudanças, por que seria necessária a execução de um novo procedimento e layout para o setor, qual a melhor forma de realizar essas mudanças e quais seriam os impactos trazidos por ela. Após a análise dos dados e viabilização, percebeu-se os fatores positivos que a mudança trouxe para toda a cadeia produtiva e financeira da organização, retratando o layout anterior e posterior às alterações que foram feitas, bem como mensurando os benefícios trazidos pelo plano de negócios e por fim mostrando que mesmo existindo custos para essa mudança, houve retorno.

Palavras-chave: Reestruturação. Layout. Plano de Negócios.

1 INTRODUÇÃO

A necessidade de melhorar os níveis de serviço aos clientes tem levado as empresas de diversas áreas buscarem novas alternativas de gestão. No ramo do transporte rodoviário não é diferente, levando em conta que em nosso país o ramo ganhou posição de destaque no século XX, deixando para trás a ferrovia, até então considerada como categoria de principal modal de transporte do século XIX.

Para 2016 a expectativa do mercado para o IPCA, a inflação oficial do país, subiu de 7,57% para 7,59%. Com isso permanece acima do teto de 6,5% do sistema de metas e bem distante do objetivo central de 4,5% fixado para este ano. O mercado financeiro piorou suas

¹ Atividade Corporativa desenvolvida no curso de Administração da UCEFF ao longo de 2016/2.

² Acadêmicos de Administração da UCEFF. E-mail: marcoshartmann4@gmail.com.

³ Orientadores da pesquisa, docentes da UCEFF Faculdades. E-mail: hevandruscw@hotmail.com; producao@edege.com.br; roberto@kemper.cnt.br.

previsões para a economia brasileira neste ano, estimando mais inflação e uma queda maior do nível de atividade (MARTELLO, 2016).

Em meio uma economia instável as empresas precisam buscar soluções eficazes, capazes de reduzir custos para que as mesmas consigam atingir seu ponto de equilíbrio a fim de manter-se no mercado. O ramo de transporte tem passado por várias mudanças de um lado os aumentos de custos entre eles o do combustível, do outro lado algumas empresas têm deixado de ter frota própria e buscado pelo serviço de transporte.

O transporte rodoviário vem, historicamente, sendo a modalidade responsável pela maior parte do fluxo de mercadorias e serviços no Brasil, o que torna o aprimoramento e a expansão da malha rodoviária brasileira essencial para o desenvolvimento econômico do País.

Com a instabilidade econômica a redução de estoques tornou-se um importante aliado para as organizações, diminuindo os custos e reduzindo o retrabalho, nesse sentido as transportadoras desempenham um papel de suma importância no mercado. A exigência por parte dos consumidores e a busca por soluções rápidas vem aumentando consideravelmente. O cliente compra o produto com extrema urgência para receber, e em contrapartida as distribuidoras e os comércios de forma geral tem diminuído seus estoques, desta forma as transportadoras precisam agilizar seus processos para suprir e atender com precisão esse novo mecanismo.

As empresas precisam conhecer muito bem a qualidade, produtividade e pontualidade, principalmente nos prestadores de serviços, atrasos na entrega, avarias, falta de comunicação e má apresentação são pecados capitais para a clientela do transportador.

Diante do exposto apresenta-se o problema de pesquisa: **Como elaborar um plano de negociação para uma empresa prestadora de serviço do segmento de transportes?** O objetivo do estudo será verificar como uma melhoria de um processo pode trazer resultados financeiros positivos, através da redução de custos com a redução do estoque de suprimentos.

O presente estudo justifica-se pela relevância em melhorar o layout do setor de almoxarifado, na redução de estoque e do investimento retido nesses produtos, bem como na organização do espaço. Auxiliando a empresa na busca de melhores resultados futuros, que deverão ser atingidos a fim de otimizar os recursos existentes.

2 AMBIENTE DE ESTUDO

A crise econômica reduziu drasticamente as expectativas do setor de transportes para 2016 e a confiança na gestão do atual governo. A Sondagem Expectativas Econômicas do

Transportador, um estudo da Confederação Nacional dos Transportes (CNT) revela um quadro de pessimismo e de pouca perspectiva de melhora. (RADAR NACIONAL, 2015)

Dados históricos do site de pesquisa Radar Nacional (2015) revelam que para 86% dos transportadores entrevistados, o atual governo não tem capacidade de reverter o cenário desfavorável. O país só vai voltar a crescer e a oferecer novas oportunidades de negócios para o setor a partir de 2017, na avaliação de 49% dos entrevistados. Outros 19,6% acreditam que a retomada só vai acontecer em 2018. O momento é de alerta e inspira cuidados nos diversos segmentos do transporte, a partir disto é preciso buscar alternativas que resultam em economia para que as empresas possam se manter no mercado podendo assim aproveitar os bons momentos para os próximos anos.

De acordo com o cenário, propor melhorias no layout do almoxarifado em uma empresa prestadora de serviço do ramo de transportes necessita de planejamento e estratégias, elaborados em conjunto com os integrantes e responsáveis pela empresa, que representam um papel determinante em todos os setores que da empresa. Reduzir custos é uma necessidade nas empresas, principalmente em épocas de retração de mercado e economia em baixa. A redução dos custos com suprimentos é uma tarefa que exige disciplina, controle de estoque e programação das compras. A melhoria proposta pelo presente estudo para a empresa real, aqui denominada pela sigla ESM, pode encontrar dificuldades na adaptação dos colaboradores ao novo processo. Isso porque, em todas as unidades, os pedidos de materiais que antes eram realizados diariamente, com a nova proposta serão efetuados em um determinado dia da semana.

O envio dos materiais para as outras unidades é realizado de forma ágil pela própria empresa, fator fundamental na implantação e no bom andamento do projeto. Isto se torna essencial para alcançar os objetivos propostos, que compreendem economia de tempo, recursos financeiros, e redução do espaço físico.

3 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Esse capítulo apresenta referenciais teóricos que sustentam os tópicos de Psicologia Organizacional, Gestão Comercial, Gestão de Custos, Administração de Materiais de Patrimônio e Sistemas de Informação. Estes tópicos irão oferecer o aporte teórico necessário para sustentar a elaboração de um plano de negociação, que visa promover uma melhoria em algum processo ou setor da organização que irá impactar diretamente no layout, redução de estoque e consequentemente do custo.

3.1 PSICOLOGIA ORGANIZACIONAL

A vida social das pessoas depende da interação com outras pessoas e com organizações, trata-se de um constante convívio e relacionamento com seus semelhantes. Os seres humanos são condicionados a cooperar uns com os outros, formando organizações para alcançar objetivos em comum, que individualmente não seria possível. Uma organização somente existe quando há pessoas capazes de se comunicar, dispostas a trabalhar em conjunto, a fim de alcançar um objetivo em comum (CHIAVENATO, 2005).

3.1.1 Motivação e desempenho da equipe

O principal objetivo da psicologia juntamente a administração é a possibilidade de promover ganhos de produtividade juntamente com a melhoria de qualidade de vida, conciliando características de pessoas e grupos aos requisitos no âmbito empresarial, através da aplicação de algumas práticas e conceitos nas organizações (FIORELLI, 2003).

De acordo com Fiorelli (2003) uma das maiores dificuldades das organizações é manter seus colaboradores sempre motivados a fim de impactar diretamente no desempenho da equipe. Em uma organização existem diferentes situações, caracterizadas pela presença constante de novos desafios, na maioria das vezes, atividades que impõem uma rotina rígida, sob pressão e não admitindo erros.

Nesse sentido, a psicologia contribui com técnicas de enriquecimento do trabalho, possibilitando às pessoas, dentro de certos limites, desenvolver a criatividade, a capacidade e o emocional, enriquecendo o capital humano da organização, pois uma vez que colaborador percebe que a organização se preocupa com a sua qualidade de vida, ele sente-se motivado (FIORELLI, 2003).

“Os executivos de linha supervisionam a equipe como base necessária e integrante do trabalho. Os subordinados requerem atenção e supervisão, pois enfrentam várias contingências internas e externas e estão sujeitos a problemas pessoais, familiares, financeiros e de saúde, preocupações diversas, dificuldade de transporte ou atendimento a compromissos, problemas pessoais [...]. São problemas variados que afetam o desempenho das pessoas. Algumas conseguem administrar tais problemas por conta própria, outras não e se transformam em funcionários problemáticos. E lidar com funcionários problemáticos com justiça e equanimidade exige considerável tempo dos executivos. Uma vez que os problemas pessoais podem afetar o comportamento de trabalho dos funcionários, interessa à empresa ajudar e proporcionar assistência aos funcionários nessas situações (CHIAVENATO, 2014, p. 377) ”.

Segundo Newstrom (2008) os colaboradores gostam de trabalhar em um ambiente que satisfaça as necessidades econômicas, mas também os pessoais. Que faça com que eles se sintam ouvidos e sejam reconhecidos pelo tempo e esforço que dedicam à organização e pelos resultados que conquistam.

E ainda enfatiza que um ambiente de trabalho mais descontraído é cada vez mais popular, pois traz inúmeros ganhos para a organização, como aumentar o nível de satisfação, a saúde e vários outros ganhos psicológicos para o colaborador. Além de torna-lo um colaborador fiel e satisfeito à organização que trabalha, reduzindo em mais de cinquenta por cento o *turnover* da organização, impactando diretamente no aumento produtividade, nos resultados e diminuição nos custos da empresa.

3.2 GESTÃO COMERCIAL

De acordo com os teóricos abordados nos itens a seguir, a gestão comercial envolve a gerência dos recursos que fazem parte da atividade comercial, como o próprio nome já diz. Toda organização deve efetuar a gestão comercial, porém nem sempre possuem profissionais capacitados com as técnicas gerenciais específicas para atuar na área e conduzir a sua equipe.

A importância desse tipo de gestão está justamente em concentrar esforços particulares na eficiência das compras e vendas, atendimento ao cliente, logística da atividade comercial, entre outros aspectos e processos gerenciais.

3.2.1 Aspectos do processo de aquisição de materiais

O setor de compras deve estar atento com a demanda de venda da empresa, para que possa identificar o momento certo de adquirir os insumos e negociar os prazos de pagamentos para que a empresa consiga honrar seus compromissos financeiros. O controle de contas a pagar, serve para que os gestores tenham conhecimento sobre os compromissos financeiros da empresa, e caso não consigam honrar com os pagamentos nos dias dos vencimentos, podendo negociar junto a seus fornecedores. (GITMAN, 1997).

Gitman (1997, p. 714), ainda explica a relação entre estoques e duplicatas a receber da seguinte forma:

O nível e a administração dos estoques e das duplicatas a receber estão intimamente relacionados. Geralmente, no caso de empresas industriais, quando um item é vendido, passa-se dos estoques para duplicatas a receber e, finalmente, para caixa. Devido à íntima relação entre esses ativos circulantes, não se deve considerar independentes as funções de administrar estoques e duplicatas a receber. Por exemplo,

a decisão de conceder crédito a um cliente poderá resultar num maior nível de vendas, que só podem ser garantidas com níveis mais elevados de estoques e de duplicatas a receber.

O setor de compras da empresa deve possuir conhecimento amplo de todos os processos da empresa e do produto, para que assim consiga discutir em igual nível com o seu fornecedor. O setor de compras sempre deve estudar os potenciais fornecedores, para que assim consiga o melhor produto com o menor preço. Assim reduzindo os custos (LIMA, 2007).

3.2.2 Argumentação, comportamento, planejamento, controle das vendas e do pós-vendas

O processo de vendas depende de sete etapas, a primeira é a prospecção e a qualificação, etapa da venda em que o vendedor ou a empresa identifica clientes potenciais qualificados. A pré-abordagem, o vendedor busca aprender o máximo possível sobre um cliente potencial antes do contato que é feito na etapa de abordagem. A apresentação e demonstração enfatizam a marca e as ofertas que a empresa oferece, o tratamento de objeção que é a próxima etapa do processo consiste em esclarecer e resolver as dúvidas, por fim o fechamento é realizado. O acompanhamento é a última etapa, e uma das mais importantes, pois fideliza o cliente a comprar sempre da organização (KOTLER, 2015).

Através do controle de contas a receber os gestores possuem uma base de dados onde constitui-se de informações utilizadas nas tomadas de decisões sobre vendas e concessão de créditos. Para garantir sucesso nas vendas as empresas precisam adequar um método ou ferramenta de venda de acordo com o seu produto e o cliente que deseja atingir. De acordo com Lima (2007), esse método deve conter uma linguagem próprias dos vendedores, ser modificado anualmente e atualizado de acordo com a experiência própria do negócio.

“Vender a prazo implica conceder crédito aos clientes. A empresa entrega mercadorias ou presta serviços em certo momento e o cliente assume o compromisso de pagar o valor correspondente em uma data futura” (BRAGA, 1989, p.113). As vendas a prazo trazem riscos, de atrasos e faltas de pagamento, provocam despesas adicionais, porém uma grande parcela das transações comerciais é realizada a crédito (BRAGA, 1989).

3.3 GESTÃO DE CUSTOS

Em uma organização a gestão de custos mostra-se importante, pois através dela as empresas conseguem controlar os gastos de cada setor ou produto podendo assim definir os

preços de venda, com o real controle as empresas conseguem tornar-se mais competitivas no mercado.

3.3.1 Classificação dos Custos

Custos são gastos que estão ligados direta ou indiretamente a produção de produto ou na prestação de serviço, podendo ser classificados em custos diretos, custos indiretos, custos fixos, custos variáveis e custos híbridos (CRUZ, 2011).

a) Custos diretos; com o próprio no me já diz eles estão ligados diretamente, nas distribuidoras e comercio ele é o produto comprado para revender, na indústria a matéria prima para produção e na prestadora de serviço a mão de obra.

b) Custos indiretos; são gastos que não podem ser direcionados diretamente para um determinado produto, um exemplo é em uma fábrica na qual os mesmos funcionários fabricam mais de um tipo de material.

c) Custos fixos; são aqueles que não variam de acordo com a quantidade produzida, ou seja, com produção ou sem eles estão ali, exemplo o aluguel.

d) Custos Variáveis; são gastos que variam de acordo com algum fator um exemplo são os EPI'S (Equipamentos de Proteção Individual), conforme o número de funcionários empregados e os desgastes dos materiais ele vai variar, caso não tenha produção eles não serão utilizados.

e) Custos híbridos; são aqueles podem ser fixos e variáveis, ou seja, até determinada parcela é fixo e passando a ser variável a partir de um dado momento exemplo salário de um vendedor com salário fixo mais camisões.

3.3.2 Controle e custeio dos materiais

Segundo Fenili (2015), o departamento de Materiais teria duas estratégias na busca por um alto nível de serviço:

a) Manter um alto nível de estoque, para que, sempre que uma requisição fosse efetuada, o material correspondente já estivesse nos almoxarifados da organização. O problema é que o custo de se manter estoques pode ser insuportável à organização; ou

b) Minimizar os níveis de estoques, garantindo, ao mesmo tempo, que as entregas de seus fornecedores externos se dessem com frequências diferenciadas e com pontualidade. Neste caso, é necessária uma grande flexibilidade do atendimento

Através da classificação que os itens em estoque são agrupados segundo determinados critérios, sejam eles peso, forma, dimensões, tipo, uso etc. O resultado é a otimização dos controles de estoque, dos procedimentos de armazenagem e da operacionalização dos almoxarifados (FENILI, 2015).

A administração do controle de estoques deve minimizar o capital total investido em estoques, pois ele é caro e aumenta continuamente, uma vez que o custo financeiro também se eleva. Uma empresa não poderá trabalhar sem estoque, pois sua função amortecedora entre vários estágios de produção vai até a venda final do produto (DE ANDRADE e DE OLIVEIRA, 2011).

3.4 ADMINISTRAÇÃO DE MATERIAIS DE PATRIMÔNIO

A administração de materiais não tem como finalidade única o controle dos estoques. Esse tipo de atividade envolve principalmente a relação entre matérias-primas e o custo da empresa relacionado ao armazenamento e à produção. Quando não existe uma boa administração de materiais, a empresa corre riscos altos: a falta de matéria-prima para a produção de seus produtos ou até a falta de produtos para a distribuição para clientes.

3.4.1 Organização do layout e documentação

Com o desenvolvimento geral do sistema produtivo, observado na última década, a disposição física das áreas de armazenagem foi merecedora de maior atenção.

Nesse sentido, a definição do layout deixou de ser meramente intuitiva, e passou a ser estabelecida a partir de técnicas de visualização da dinâmica de movimentação dos materiais no armazém. Dessa forma, hoje é considerado como layout de um almoxarifado o arranjo de homens, máquinas e materiais, dispostos de modo que sua dinâmica possa se dar dentro do padrão máximo de economia (Viana, 2011).

Para Muther (1978), a chave para uma definição satisfatória do layout inicia-se com a definição de características referentes aos itens de material. Esse diagnóstico inicial denomina-se chave PQRST (ProbucoL Quantitative Regression Swedish Trial).

3.4.2 Sistemas de emissão de pedidos de compra

O ciclo de compras de uma organização envolve várias atividades que vão desde o recebimento dos pedidos de compras até a aprovação da fatura para pagamento ao fornecedor dentre os processos está a emissão de pedidos de compras. Antes de se encaminhar os pedidos, é importante que haja um contato direto com o financeiro para ver a possibilidade de a empresa realizar tais gastos com materiais.

Segundo Dias 1995 um sistema adequado de Compras tem variações em função da estrutura da empresa e em função da sua política adotada. A área de Compras em empresas tradicionais vem a cada ano sofrendo reformulações na sua estrutura. Em sua sistemática são introduzidas alterações com várias características básicas para poder comprar melhor e encorajar novos e eficientes fornecedores. Sistema de compras a três cotações: tem por finalidade partir de um número mínimo de cotações para encorajar novos competidores. A pré-seleção dos concorrentes qualificados evita o dispêndio de tempo com um grande número de fornecedores, dos quais boa parte não teria condição para fazer um bom negócio (DIAS, 1995).

3.4.3 Sistema de conferência e documentos

A conferência de materiais e estoques é uma tarefa de extrema importância, que visa evitar o recebimento de materiais indevidos ou trocados, além de verificar se as mercadorias ou bens que constam no sistema realmente existem fisicamente e se conferem com as declaradas, pois podem existir divergências.

O recebimento de matérias é a fase inicial do processo de estocagem. Faz-se uma conferência dos materiais em relação à nota fiscal e em relação ao pedido. Não havendo divergência, o material é encaminhado para estocagem, e é feito o crossdocking (Crossdocking é um processo de distribuição onde a mercadoria recebida é redirecionada sem uma armazenagem prévia) e unitização de cargas (PORTAL EDUCAÇÃO, 2013).

Segundo Damman (2012) existem dois tipos de conferência a quantitativa que é a atividade que verifica se a quantidade declarada pelo fornecedor na Nota Fiscal corresponde efetivamente à recebida. E a qualitativa que tem por objetivo garantir a adequação do material ao fim que se destina.

3.5 SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

O Sistema de Informação surgiu na antiguidade, e com o passar do tempo, foi sendo modificado e inovado, deixando de ser um processo manual e se tornando automático, marcado

pela inovação tecnológica. Podem ser classificados de diferentes maneiras. O SI (Sistemas de Informação) mais pertinente e que foi utilizado para a elaboração deste tópico é o Sistema de Informação Empresarial.

Como um bom administrador, é necessário saber como os sistemas de informações podem fazer com que as organizações se tornem mais competitivas e eficientes, bem como, entender de que maneira a tecnologia tem agregado aos processos e transformado o ambiente organizacional. Tendo agilidade nos processos, os quais, antes manuais, atualmente se tornaram automáticos. (LAUDON; LAUDON, 2004).

O fluxo contínuo de inovações na tecnologia de informação está transformando o mundo tradicional dos negócios. Exemplos incluem o surgimento da computação em nuvem, o crescimento de uma plataforma digital móvel de negócios baseada em smartphones e notebooks e, não menos importante, o uso de redes sociais por gerentes de forma a alcançar objetivos gerenciais (LAUDON; LAUDON, 2010, p. 14).

3.5.1 Tecnologia da informação como ferramenta gerencial para a tomada de decisão.

De acordo com os autores Laudon e Laudon (2001) um sistema de informação pode ser estabelecido como um conjunto de componentes que se relacionam entre si, que desempenham a coleta, o processamento, armazenamento e a distribuição de informação. Processos os quais impactam e refletem diretamente na tomada de decisão e controle da organização.

Para Batista (2004), os sistemas de informação são um subsistema da organização, ou seja, pode ser definido como qualquer sistema que possui dados ou informações de entrada, com o objetivo final gerar informação de saída para suprir as necessidades dessa organização.

Além de proporcionar a organização dados e informações mais precisas e confiáveis, objetivo principal dos sistemas de informação, o autor ainda afirma que os sistemas de informação são parte das organizações, caso contrário não seria possível a sua existência, a prosperidade da mesma e a maximização de lucros (LAUDON, 2001).

Segundo Batista (2006, p.20) entende-se como dados o conjunto de elementos que expressa um fato isolado gerado por uma atividade que pode ser controlada, ou seja, tudo que é gerado no dia-a-dia da empresa é um dado. E quando organizados e classificados para suprir um objetivo específico são chamados de informação. O objetivo de usar os sistemas de informações é a criação de um ambiente empresarial em que as informações sejam confiáveis e possam fluir na estrutura organizacional (BATISTA, 2006, p. 39).

4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este tópico apresenta a classificação metodológica utilizada para esta pesquisa. De acordo com Marconi e Lakatos (2010) a metodologia científica significa introduzir o discente no mundo dos procedimentos sistemáticos e racionais, é base da formação tanto do estudioso quanto do profissional, pois ambos atuam além da prática.

O método da pesquisa utilizado é indutivo. Segundo (MARCONI e LAKATOS 2003), indução é um processo mental por intermédio do qual, partindo de dados particulares, suficientemente constatados, infere-se uma verdade geral ou universal, não contida nas partes examinadas. O nível de pesquisa utilizado neste artigo classifica-se como uma Pesquisa Descritiva.

Com relação ao delineamento este estudo classifica-se como um estudo de campo. A pesquisa de estudo de campo caracteriza-se principalmente pelo levantamento, porém mais profundidade e flexibilidade utiliza-se de entrevistas, questionário, mas principalmente observação. É realizado no local onde os fatos estudados ocorrem (GIL, 2010).

O instrumento de coleta de dados utilizado nesta pesquisa será através de entrevista, com um Diretor e com o Responsável técnico da área de segurança do trabalho da transportadora além disso também serão utilizados documentos e observação.

A observação tem como maior vantagem que as informações sejam obtidas quando acontecem, mas podem ser questionadas sua fidedignidade e validade em função do modo como o pesquisador se integra ao grupo (FIGUEIREDO 2014). A população desta pesquisa são todas as transportadoras de cargas fracionadas da região Sul de nosso País. População são todos os membros de um grupo definido de pessoas ou itens (FIGUEIREDO 2014).

Já a amostra é uma única transportadora de cargas fracionadas. Amostra apresenta a delimitação a uma única empresa pertencente ao ramo/setor/departamento a coleta de dados e/ou o estudo realizado (FIGUEIREDO 2014).

A técnica de análise e interpretação de dados utilizada nesta pesquisa classifica-se como Qualitativo e Quantitativo. Qualitativo é a interpretação de dados levando-se em consideração seu conteúdo, a forma de apresentação adotada na maioria dos casos é a elaboração de textos (FIGUEIREDO 2014). A entrevista será composta por questões sobre dados desenvolvimento organizacional, marketing, produção, financeiro e legislação trabalhista, sendo está aplicada para um diretor e ao responsável técnico da área de segurança do trabalho.

5 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Item que tem por objetivo descrever as características da empresa analisada, as formas e ferramentas utilizadas para gestão comercial, de vendas, administração dos custos, despesas e manutenção do estoque, como saldos, quantidade mínima e máxima, além do gerenciamento de informações.

5.1 ANÁLISE DA EMPRESA COMERCIAL ESTUDADA

A empresa possui três sócios e é constituída do tipo limitada, atua no mercado de prestação de serviço de cargas fracionadas a mais de duas décadas, principalmente na região sul do país e com unidades nos três estados, é optante pelo regime tributário de lucro real.

Por se tratar de empresa prestadora de serviço não efetua comercialização de produtos, entretanto, abastece suas unidades com itens para escritório e manutenção da frota e são movimentados por cinco colaboradores da matriz da empresa e suporte de um colaborador em cada filial para atender as demandas em até 24 horas.

Todos os candidatos passam pelo processo de seleção coordenado por área específica e apropriada para contratação. Depois de selecionado o colaborador passa pelo processo de integração e treinamento para iniciar as atividades, além de ser acompanhado pelos colegas de trabalho e pelo superior imediato da área.

5.2 DESCREVER O LAYOUT ATUAL DO EMPREENDIMENTO

Atualmente a empresa conta com dois espaços que são destinados ao almoxarifado e estão localizados na matriz em Chapecó, em locais distintos, um deles para itens administrativos e outro para os insumos de manutenção dos veículos da organização, que abastecem todas as unidades. Estas dispõem de um almoxarifado para atender a demanda administrativa e de manutenção. Ambos os almoxarifados são organizados por endereçamento para facilitar a disposição e localização dos itens. A planta baixa do almoxarifado administrativo ocupa um espaço de 88,67m² (oitenta e oito metros e sessenta e sete centímetros quadrados), pois armazena também os pneus utilizados nos veículos da frota, enquanto que o da manutenção da frota possui 39,51m² (trinta e nove metros e cinquenta e um centímetros quadrados).

5.2.1 Entrada e saída de materiais e tipo de layout

A aquisição e entrada de materiais no estoque ocorre por meio de nota fiscal de compra depois de realizadas as cotações, a fim de proporcionar a melhor aquisição levando em consideração qualidade, custo e benefício.

5.2.2 Organização do ambiente

A Figura 1 demonstra como era o layout antes da mudança proposta para a organização do ambiente. A melhoria proposta visa facilitar a mobilidade dos colaboradores, proporcionar maior segurança e tornar o ambiente mais arejado e propício ao exercício das atividades.

Figura 1 – Layout anterior



Fonte: Dados da pesquisa (2016).

A Figura 1 evidencia a forma de organização e disposição dos itens nas prateleiras. Esta foi a configuração encontrada para facilitar a localização, armazenamento e movimentação dos mesmos, entretanto, apresentava certo obstáculo para a locomoção dos colaboradores que eram alguns degraus de escala para chegar a almoxarifado, sendo que para movimentação dos itens é utilizado um elevador de carga localizado na parte externa do almoxarifado.

5.2.3 Planilhas de custos de manutenção dos estoques (mínimo e máximo), capacidade de giro da mercadoria

O projeto de melhoria possui fases e contempla diversas ações que visam minimizar os custos com aquisição e despesas com manutenção dos saldos e estoque. Desta forma, os fornecedores são selecionados para atender a demanda da organização semanalmente, onde o estoque eventual ficará sob a guarda do próprio fornecedor, o que irá reduzir a quantidade de itens no estoque e facilitar o controle do estoque mínimo e máximo, além de reduzir o espaço físico para almoxarifado.

Outro ponto que merece destaque com a implementação do projeto é o giro de estoque dos itens, uma vez que será enviado às unidades tão somente aqueles necessários para a utilização semanal, salvo itens de alto giro que precisam reposição contínua e urgente, como por exemplo, uniformes e equipamento de proteção individual (EPI).

5.3 DESCREVER O PLANO DE NEGOCIAÇÃO

Para contribuir com o estudo e ampliar o escopo do mesmo quanto ao plano de reestruturação do almoxarifado da organização foi desenvolvida pesquisa com o gestor responsável pela área. Nesta, foram abordados temas como os motivos que levaram a mudança, estudo e envolvidos no projeto e decisão, além dos impactos e dificuldades encontradas para a mudança.

Verificado ainda se o projeto de melhoria da organização desencadeou ações que visavam preparar os colaboradores para a mudança, quais os pontos positivos e negativos do projeto e a opinião dos colaboradores. Além das alterações provocadas pelo projeto no âmbito organizacional e comportamental, é possível perceber redução de custos, desperdícios, retrabalho e melhoria nos processos.

As situações supracitadas foram ponderadas individualmente na entrevista com o gestor da área que considerou o positivo envolvimento das pessoas e setores para a mudança se concretizar. Embora o projeto não esteja totalmente concluído, os resultados obtidos foram surpreendentes, pois o envolvimento e colaboração proporcionou resultados expressivos, principalmente na redução de custos e valor de estoque, além da otimização da rotina, qualidade e credibilidade do trabalho.

Os motivos que levaram a implementar a unificação do almoxarifado, foi a melhoria da cadeia de suprimentos, redução dos custos e volumes de materiais estocados, bem como a adequação dos processos internos da área, para isso foram avaliados os impactos, tanto pessoal quanto financeiros. A primeira resistência observada na fase inicial do projeto foi a adequação do espaço físico destinado para unificar os ambientes e, posteriormente o layout e a forma de

mudar sem prejudicar o andamento dos processos. Foi realizada reunião para informar os envolvidos sobre a implementação, objetivo e benefícios de unificar o almoxarifado, o que proporcionou a unanimidade no engajamento do projeto e, conseqüentemente, a ausência de pontos negativos.

O projeto apontou pontos positivos como a melhoria nos processos, redução do estoque de materiais, compartilhamento das atividades diárias e desempenho das atividades com mais eficiência, além de melhorar cobertura e rotatividade dos itens. Assim, com a redução dos estoques, conseqüentemente, reduziu o valor estocado, além de ocasionar retrabalho nem desperdício de materiais. A equipe percebeu a mudança positivamente, pois relataram que a mesma melhorou e agilizou a movimentação dos insumos, entretanto, destacaram como incomodo a redução do espaço físico, mas que não comprometeu as atividades.

Considerando a importância do setor de controle de materiais e a necessidade do controle cada vez mais eficiente e eficaz, faz com que a organização esteja em constante estudo e implementação de melhorias em todas as áreas, especificamente o controle de materiais visa aprimorar constantemente seus controles para melhor atender a demanda e proporcionar segurança de bem-estar aos colaboradores.

5.3.1 Técnicas de vendas aplicadas, mediante a motivação da equipe e liderança

Como a empresa analisada não atua no ramo de comércio será examinado as técnicas utilizadas para mudanças no ambiente e processo, além das metodologias para redução dos custos, otimização do espaço e distribuição para as unidades, sem causar impacto na rotina diária da organização e para os envolvidos.

5.3.2 Normas de procedimentos de suprimentos. Ética nas compras

Quando surgir a necessidade de uma compra, o suprimento é acionado pelo requisitante por meio de uma requisição de compra, através do sistema informatizado, onde detalha as particularidades do item a ser adquirido. De posse das informações, realizam-se as cotações no mercado, considerando todos os dados e fatos acerca do item requerido.

Para ocorrências de bens para ativo patrimonial (imobilizado) e obras deve ser elaborado contrato para aceite de ambas as partes envolvidas, conforme especificações de negociações e/ou cotações. Todas as tratativas, negociações e aquisições realizadas em favor da organização devem ser pautadas nos princípios éticos e na relação ganha-ganha, onde ambos são

beneficiados com tal negócio. Além disso, os valores da empresa devem ser levados em consideração e precisam ser refletidos no fornecedor, pois estes também necessitam compartilhar e respeitar valores iguais ou similares, caso contrário não a negociação não segue.

5.3.3 Técnicas de negociação com uso da tecnologia da informação

Para administrar materiais e patrimônio existem desafios constantes e ainda impactos que podem refletir nos resultados da organização. Nessa perspectiva o controle do estoque é importante a fim de reduzir desperdícios, desvios e obsolescência, uma vez que há desembolso de recursos financeiros para aquisição e manutenção, que podem impactar no fluxo de caixa e capital de giro. Foram selecionados três itens de uso operacional a serem analisados nos aspectos de fornecedor, características do insumo, elementos de administração e gestão de estoque, sendo eles: luva, calça e lona preta.

a) Luva

Inicialmente o cadastro do insumo em análise, com informações básicas como o código, tipo de almoxarifado e status, que permite a gestão do insumo e elimina o cadastro de itens sem giro. Outro aspecto importante é o endereçamento no almoxarifado, onde 100% dos itens devem ser endereçados para facilitar a organização do ambiente e agilizar o processo de atendimento das requisições e entrada de estoque.

Posteriormente a descrição do item, que contempla nome com detalhamento e tamanho, que auxilia na identificação do insumo de modo mais claro. Ainda, o tipo do item que se refere à classificação do mesmo enquanto tipo da despesa, assim como grupo e subgrupo que auxiliam na gestão e administração dos estoques.

Figura 2 – Descrição do material (Luva)

Cadastro Insumos			
Cadastro		Localizar	
Insumo	Código	4516	Consultar Endereço
	Tipo	ALMOXARIFADO	Status
Plano Contas	Descrição		
	LUVA PIGMENTADA DANNY POLIFLEX TAM M N°8		
Naturezas	Especificação	Tipo Apropriação	
	PUNHO MARROM PALMA AZUL CA 14997 EN 388	NORMAL	
Naturezas	Tipo Item	Unidade de Medida	
	Material de Uso e Consumo	12 F1	PR
	Código Grupo Pai	Descrição Grupo Pai	
	9 F1	EPI - EQUIPAMENTO PROTECAO INDIVIDUAL	
	Código Sub-Grupo	Descrição Sub-Grupo	
	41 F1	LUVAS	
	NCM		
61169200 F1	LUVAS E SEMELHANTES MALHA DE ALGODÃO		
ICMS Origem			
0 F1	NACIONAL, EXCETO AS INDICADAS NOS CÓDIGOS 3 A 5		

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Uma vez abordado os aspectos do item, a etapa seguinte considera informações do fornecedor. Destaca-se que a política da organização requer no mínimo três fornecedores habilitados para fornecimento contínuo, o que diminui o risco de ruptura, permite comparativo de preço, prazos, qualidade do produto, entre outros aspectos. Quanto ao cadastro do fornecedor são necessárias informações básicas como razão social, CNPJ, inscrição estadual, nome fantasia, data de atualização, personificação da organização (pessoa física ou jurídica), pessoa, telefone, e-mail de contato e endereço completo.

Considerando que os três fornecedores de luva são de Chapecó, o tempo de entrega deve ser o mesmo, geralmente no mesmo dia ou, no máximo, dia seguinte sem custo de frete para o cliente.

Figura 3 – Fornecedores (Luva)

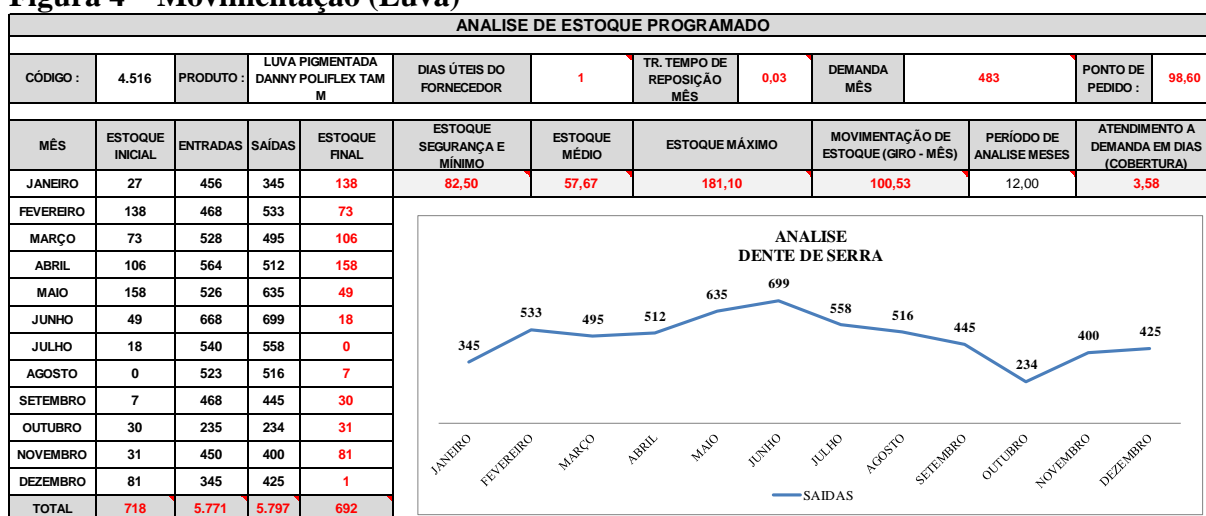
Data Cadastro		Data Atualização	
/ /		23/06/2016	
Razão			Pessoa
DELTA EQUIPAMENTOS CONTRA INCENDIO LTDA - ME			<input type="radio"/> Física <input checked="" type="radio"/> Jurídica
CNPJ/CPF	Inscrição	Fantasia	
01.465.258/0001-26	253383773	DELTA	
Regime Tributário	Ramo Atividade	Classificação	Contribuinte
	EQUIPAMENTOS CONTRA INCENDI	BOM	CONTRIBUINTE
Fone	Fax	Contato	Fone Contato
(049)3322-3060	() -	JORGE OU JULIANO	(049)3323-6522
Endereço	Bairro	Nr. / Complemento	
R GENERAL OSORIO	900-E	900-E	
CEP	Código Cidade	Nome Cidade	
89804-460	76066 F1	CHAPECO	
E-Mail	HTTP		
delta.seguranca@globo.com			

Data Cadastro		Data Atualização	
/ /		25/06/2016	
Razão			Pessoa
PINGO EQUIPAMENTOS DE SEGURANCA LTDA			<input type="radio"/> Física <input checked="" type="radio"/> Jurídica
CNPJ/CPF	Inscrição	Fantasia	
78.651.973/0001-88	251539865	PINGO EQUIP.	
Regime Tributário	Ramo Atividade	Classificação	Contribuinte
		BOM	CONTRIBUINTE
Fone	Fax	Contato	Fone Contato
(049)3319-7900	() -	ROGERIO 9106-2398	() -
Endereço	Bairro	Nr. / Complemento	
R COLOMBIA	130	1605-N	
CEP	Código Cidade	Nome Cidade	
89805-216	76066 F1	CHAPECO	
E-Mail	HTTP		
teleendas1@pingoequipamentos.com.br,angela@ping			

Data Cadastro		Data Atualização	
/ /		24/06/2016	
Razão			Pessoa
REZZADORI & CIA LTDA			<input type="radio"/> Física <input checked="" type="radio"/> Jurídica
CNPJ/CPF	Inscrição	Fantasia	
75.384.404/0001-25	252970780	DISTRIOESTE	
Regime Tributário	Ramo Atividade	Classificação	Contribuinte
	MAT CONSTRUCAO	BOM	CONTRIBUINTE
Fone	Fax	Contato	Fone Contato
(049)3331-0600	() -	SIMONE 9115 2782 / 9954 6200 3331-0606	(049)3331-0606
Endereço	Bairro	Nr. / Complemento	
R XANXERE	239-E	239-E	
CEP	Código Cidade	Nome Cidade	
89805-270	76066 F1	CHAPECO	
E-Mail	HTTP		
financeiro2@distrioeste.com.br	financeiro2@distrioeste.com.br		

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

A Figura 3 evidencia os principais fornecedores para o insumo mencionado. A Figura 4 apresenta a movimentação do estoque do item Luva.

Figura 4 – Movimentação (Luva)

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

A reposição do estoque deve ocorrer em um dia, o que representa reposição mensal de 0,03 com demanda mensal de 483 unidades e o ponto de pedido de 99 unidades. Destaca-se que o estoque de segurança para esse item é de 82,5 unidades, estoque médio 58 unidades e estoque máximo de 181 unidades, o que provoca giro de estoque de 101 unidades e tempo de cobertura de 3,58 dias.

Diante estas informações, o item apresenta elevado giro e renovação do estoque em grande escala, isso representa que praticamente não há itens parados e faz-se boa utilização dos recursos. Poderia representar um risco para a organização a falta deste item no estoque, por se tratar de equipamento de proteção individual utilizado pelos colaboradores na movimentação de mercadorias, contudo, como há três fornecedores habilitados, que possuem estoque e entrega imediata, esse risco se torna mínimo.

b) Calça

O segundo item em estudo diz respeito a calça, em especial tamanho 40, entretanto o controle e gestão têm a mesma tratativa para todos os itens deste grupo, bem como para cadastro do insumo e fornecedor. Esse insumo é utilizado pelos colaboradores de coleta e carga e descarga.

Figura 5 – Descrição do material (Calça)

Insumo	Código	819	Consultar Endereço	Tipo	ALMOXARIFADO	Status	ATIVO	
	Descrição	CALÇA VERDE Nº 40						
Plano Contas	Especificação						Tipo Apropriação	NORMAL
	Tipo Item	Material de Uso e Consumo	Unidade de Medida	3	F1	UN		
Naturezas	Código Grupo Pai	31	F1	Descrição Grupo Pai	UNIFORMES			
	Código Sub-Grupo	33	F1	Descrição Sub-Grupo	CALÇA			

Fonte: Dados da pesquisa.

A etapa de cadastro é semelhante ao procedimento da Luva, porém com apenas duas empresas habilitadas, a negociação existente é que o fornecedor produz os uniformes de acordo com dados históricos da organização e permanece a disposição no próprio fornecedor, reduzindo assim os níveis de estoque para a empresa.

Os fornecedores são frequentemente avaliados enquanto qualidade do tecido, das costuras e durabilidade. Também são fornecedores da região oeste e o tempo de entrega geralmente acontece no mesmo dia ou, no máximo, no dia seguinte sem custo para a organização.

Figura 6 – Fornecedores (Calça)

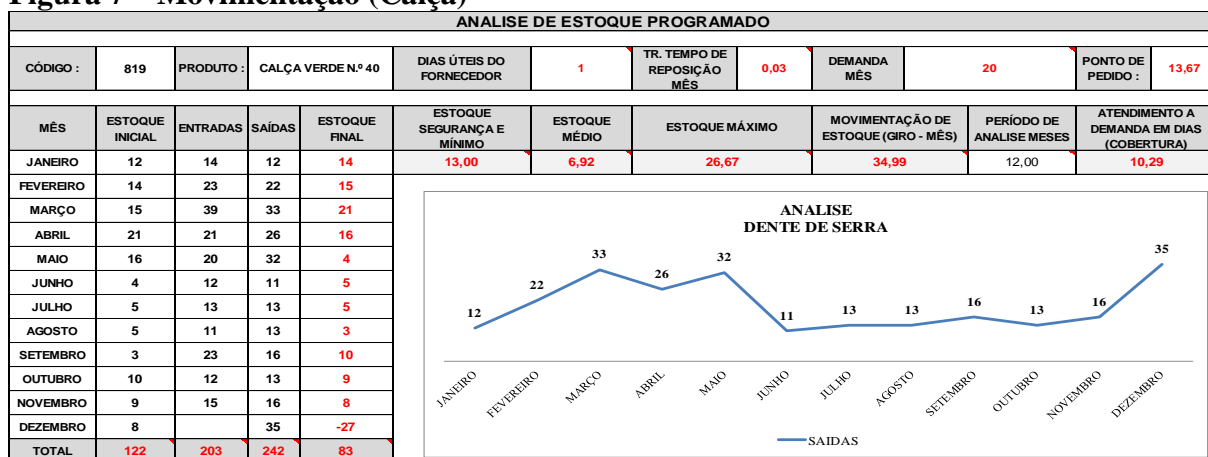
Data Cadastro		Data Atualização	
/ /		24/06/2016	
Razão			Pessoa
GIDEL UNIFORMES PROFISSIONAIS LTDA. - ME			<input type="radio"/> Física <input checked="" type="radio"/> Jurídica
CNPJ/CPF	Inscrição	Fantasia	
08.154.010/0001-93	255215940	MAGMA1	
Regime Tributário	Ramo Atividade	Classificação	Contribuinte
	CONFECOES UNIFORMES	BOM	CONTRIBUINTE
Fone	Fax	Contato	Fone Contato
(049)3324-0476	{ } -	DEIVID	(049)9142-4928
Endereço	Bairro	Nr. / Complemento	
R ALBERTO SANTOS DUMONT	961-E	961-E	
CEP	Código Cidade	Nome Cidade	
89803-350	76066	CHAPECO	
E-Mail	HTTP		
fiscal@magmauniformes.com.br	fiscal@magmauniformes.com.br		

Data Cadastro		Data Atualização	
/ /		23/06/2016	
Razão			Pessoa
KATIA INDUSTRIA E COMERCIO DE CONFECÇOES LTDA - EPP			<input type="radio"/> Física <input checked="" type="radio"/> Jurídica
CNPJ/CPF	Inscrição	Fantasia	
85.292.225/0001-11	252452674	ERVA NATIVA	
Regime Tributário	Ramo Atividade	Classificação	Contribuinte
	FAB DE ARTIGOS DO VESTUARIO PF	BOM	CONTRIBUINTE
Fone	Fax	Contato	Fone Contato
(049)3366-2030	() -	JOAO PAULO STERTZ	(049)8814-9838
Endereço		Bairro	Nr. / Complemento
R JOAO PESSOA		3011	3011
CEP	Código Cidade	Nome Cidade	
89870-000	77950	PINHALZINHO	
E-Mail	HTTP		
joaopaulo@ervanativa.com.br			

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

A Figura 7 apresenta a movimentação do estoque do item Calça e o nível do estoque a partir da competência junho que houve a negociação junto ao fornecedor.

Figura 7 – Movimentação (Calça)



Fonte: Dados da pesquisa

A administração do estoque aponta reposição mensal de 0,03 com demanda mensal de 20 unidades e o ponto de pedido de 14 unidades. Destaca-se que o estoque de segurança para esse item é de 13 unidades, estoque médio 7 unidades e estoque máximo de 27 unidades, o que provoca giro de estoque de 35 unidades e tempo de cobertura de 10,29 dias.

c) Lona

O terceiro insumo analisado é a lona também utilizada na operação, que auxilia no isolamento, separação e proteção das mercadorias. A característica da lona unitizada é do tipo plástico 0,7 micras de espessura, na cor preta e pode ser reutilizada de acordo com as condições de uso e, quando descartada, é destinada à reciclagem.

Figura 8 – Descrição do material (Lona)

Insumo	Código	1809	Consultar Endereço	Tipo	ALMOXARIFADO	Status	ATIVO
	Descrição						
Plano Contas	LONA PRETA 3X100 0,7 MICRAS 8 A 9 KG RL						
	Especificação						Tipo Apropriação
Naturezas	Tipo Item	Material de Uso e Consumo	Unidade de Medida	3	F1	UN	
	Código Grupo Pai	150	F1	Descrição Grupo Pai	MATERIAL OPERACIONAL		
	Código Sub-Grupo	151	F1	Descrição Sub-Grupo	MATERIAL OPERACIONAL		
	NCM	39211900	F1	OUTS.CHAPAS,FOLHAS,ETC.D/OUTS.PLÁST.ALVEOL.			

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Os fornecedores são as próprias indústrias para garantir o melhor custo de aquisição e localizam-se no Rio Grande do Sul, duas em São Leopoldo e uma em Gravataí.

Figura 9 – Fornecedores (Lona)

		Data Cadastro	/ /	15	Data Atualização	24/06/2016	15	
Razão							Pessoa	
W & SANTOS COMERCIO DE PLASTICOS LTDA - EPP							<input type="radio"/> Física <input checked="" type="radio"/> Jurídica	
CNPJ/CPF	07.185.097/0001-01	Inscrição	1240230424	Fantasia				W&SANTOS
Regime Tributário		Ramo Atividade	COMERCIO DE PLASTICOS STRECH	Classificação	BOM	Contribuinte		
		CONTRIBUINTE						
Fone	(051)3589-2640	Fax	() -	Contato	051-8192-0003 JOAO	Fone Contato		
		() -						
Endereço	R SANTA CATARINA			Bairro	1220	Nr. / Complemento		
CEP	93120-010	Código Cidade	73466	F1	Nome Cidade			
		SAO LEOPOLDO						
E-Mail		HTTP						
		Data Cadastro	/ /	15	Data Atualização	24/06/2016	15	
Razão							Pessoa	
STARFILHOS COMERCIO E DISTRIBUIDORA DE MATERIAIS PARA TRANSPORTES							<input type="radio"/> Física <input checked="" type="radio"/> Jurídica	
CNPJ/CPF	08.894.954/0001-05	Inscrição	1240245251	Fantasia				STARFILHOS
Regime Tributário		Ramo Atividade	IPIS E EMBALAGENS	Classificação	BOM	Contribuinte		
		CONTRIBUINTE						
Fone	(051)3589-2640	Fax	(051)3589-2640	Contato		Fone Contato		
		() -						
Endereço	R SANTA CATARINA			Bairro	1220	Nr. / Complemento		
CEP	93120-010	Código Cidade	73466	F1	Nome Cidade			
		SAO LEOPOLDO						
E-Mail		HTTP						
starfilhos@brturbo.com.br								

Data Cadastro: / / 15 | Data Atualização: 23/06/2016 15

Razão: GIOVANE ALGAYER DO NASCIMENTO & CIA LTDA - ME | Pessoa: Física Jurídica

CNPJ/CPF: 021.636.850-00112 | Inscrição: 0570166551 | Fantasia: GN COMERCIO E REPRESENTACOES

Regime Tributário: | Ramo Atividade: REPRESENTACAO EMBALAGENS | Classificação: BOM | Contribuinte: CONTRIBUINTE

Fone: (051)3421-6589 | Fax: () - | Contato: GIOVANE | Fone Contato: (051)9975-9566

Endereço: R DAVID CANABARRO | Bairro: 42 | Nr. / Complemento: 42

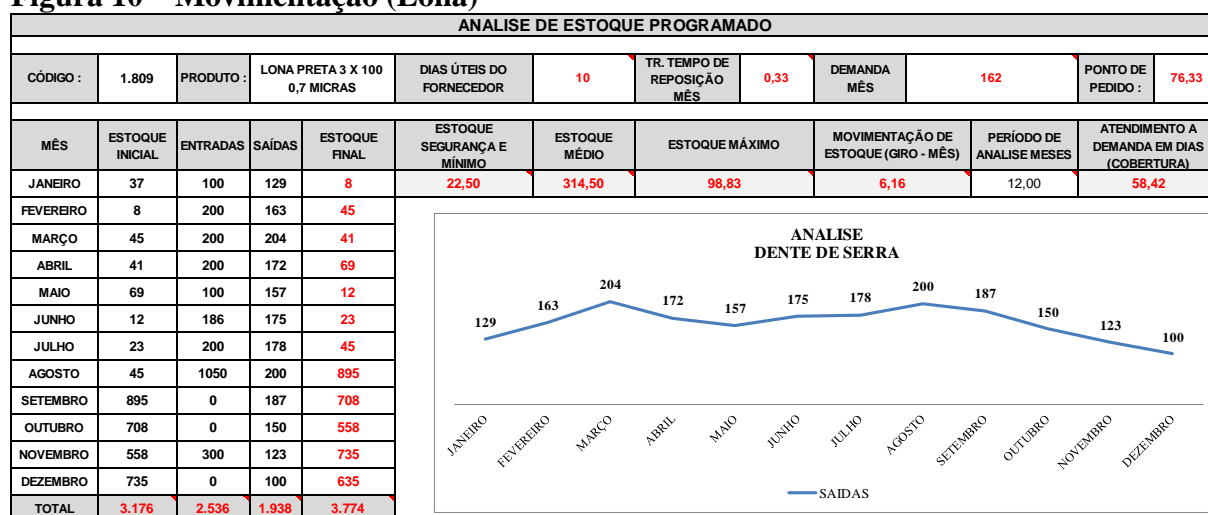
CEP: 94360-000 | Código Cidade: 69701 F1 | Nome Cidade: GRAVATAI

E-Mail: recepcao@ganrepresentacoes.com.br | HTTP:

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

A administração do estoque aponta que o atendimento do pedido de compra é de 0,33, pois o fornecedor necessita 10 dias para entregar. A demanda mensal é de 174 unidades e o ponto de pedido de 80,46 unidades. A movimentação de estoque representa 4,73 mensal e cobertura de 76,10 dias, em comparação com os itens anteriores há inversão de lógica de gestão, mas justifica-se pela compra estratégica no mês de agosto com redução de 27% do valor unitário. Destaca-se que o estoque de segurança é de 22,5 unidades, estoque médio 330,85 unidades e estoque máximo de 102,96 unidades. A Figura 10 apresenta a movimentação deste item.

Figura 10 – Movimentação (Lona)



Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Destaca-se que todos os itens em estoque são gerenciados conforme sua natureza e de acordo com a demanda e giro, ou seja, é realizada análise após a requisição de compras.

5.4 PROPOSTA DE MELHORIA DO LAYOUT DA ENTRADA E SAÍDA DE MATERIAIS

A planta baixa do atual espaço ocupa área de 56,47 m² (metros e centímetros quadrados), para armazenar todos os itens utilizados nas áreas administrativa, logística e manutenção.

Figura 11 – Layout atual



Fonte: Dados da pesquisa (2016).

A Figura 11 demonstra como ficou o layout após a mudança proposta para a organização do ambiente. A melhoria proporciona mobilidade dos colaboradores, segurança e um ambiente mais arejado e propício ao exercício das atividades.

5.5 ANÁLISE DO PLANO DE NEGOCIAÇÃO E SEUS IMPACTOS

Com a implantação do projeto, observou-se redução do estoque de materiais, conseqüentemente, redução de custos, motivação da equipe de trabalho, maior eficiência e eficácia, além de melhorar cobertura, rotatividade dos itens e credibilidade do trabalho. Com a redução do valor estocado, os números e indicadores relacionados melhoraram, impactando positivamente no fluxo de caixa da organização e satisfação do cliente interno, especificamente, os colaboradores das áreas e unidades.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O principal objetivo do desenvolvimento da atividade corporativa consiste na realização de uma análise da empresa que foi escolhida para a execução do trabalho, com o intuito de conhecer os processos, identificar as necessidades e carências que tendem a serem melhoradas na organização e então através de uma pesquisa detalhada estar apto a propor uma melhoria,

em um determinado processo onde foi identificada essa possibilidade. Cujas implantações eficientes irão impactar diretamente nos resultados desejados.

A importância do presente trabalho justifica-se principalmente pela oportunidade de realizar uma pesquisa detalhada dentro da organização, além de poder colocar em prática o aporte teórico que é proporcionado aos alunos do curso de Administração *Premium* da Uceff Faculdades ao longo do curso, pois, é imprescindível a capacidade de saber aplicar a teoria na prática, diferenciando-se no mercado de trabalho e enriquecendo o capital humano existente nas organizações.

Com base na pesquisa, identificaram-se as principais necessidades da organização e alguns resultados pertinentes foram determinantes para verificar que os principais fatores a serem melhorados, consistiam na reestruturação no setor do almoxarifado, reduzindo a quantidade de itens que ficavam estocados aguardando a utilização, impactando na organização do local que possibilitou maior mobilidade e facilidade para os colaboradores e na redução do capital financeiro estocado.

A principal dificuldade para que o processo funcionasse como esperado foi consolidar parcerias sólidas e confiáveis com seus fornecedores para que quando a mercadoria for solicitada a necessidade seja imediatamente atendida, suprimindo a cadeia, assim como a facilidade na logística foi um dos principais aliados para que o processo atuasse de maneira completa. Por fim, foi possível perceber que como em qualquer processo é necessário constantemente efetuar ajustes e adaptá-los de acordo com as necessidades da organização, tornando o processo cada vez mais preciso para o alcance dos objetivos organizacionais. Além de verificar a importância de proporcionar ao colaborador boas condições de trabalho, impactando no sucesso dos resultados.

Mais do que conhecer a organização através da pesquisa, e sugerir melhorias importantes aos processos dessa empresa, a Atividade Corporativa contribuiu para ressaltar a importância de se manter constantemente em estudo, a fim de tornar a capacidade de inovar e realizar melhorias um hábito, o qual torna a empresa vitalícia no mercado.

REFERÊNCIAS

BATISTA, Emerson de O. **Sistemas de Informação: o uso consciente da tecnologia para o gerenciamento**. São Paulo: Saraiva, 2004.

BRAGA, Roberto. **Fundamentos e técnicas da administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1989.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de Pessoas**. São Paulo. 2014.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de Pessoas: e o novo papel dos recursos humanos nas organizações**. 2ª ed. São Paulo: Elsevier Editora Ltda, 2005.

CRUZ, June Alisson Westarb. **Gestão de custos: Perspectivas e Funcionalidades**. Curitiba, Ibpe, 2011.

DAMMANN, Diogo Rafael. **Manual do Almoxarifado**. Medianeira, UTFPR, 2012.

DIAS, M. A. P. **Administração de materiais: uma abordagem logística**. 4ed. São Paulo: Atlas, 1995.

DE ANDRADE, Leonardo Felix; DE OLIVEIRA, Itamar Pereira. Controle de Estoque. **Revista Eletrônica Faculdade Montes Belos**, v. 4, n. 2, 2011.

FENILI, Renato Ribeiro. **Gestão de materiais**. Brasília: ENAP, 2015.

FIGUEIREDO, Anelice M. Banhara et al. **Pesquisa Científica e Trabalhos Acadêmicos**. 2º ed. Chapecó: Arcus, 2014.

IORELLI, José Osmir. **Psicologia para Administradores: integrando teoria e prática**. 6ª ed. São Paulo: Atlas, 2003.

GIL, A. C. **como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2010.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios da Administração Financeira**. 7º ed. São Paulo: Harbra, 1997.

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. **Princípios de Marketing**. Pearson Education do Brasil. São Paulo, 2015.

LAUDON, Kenneth C; LAUDON, Jane P. **Gerenciamento de Sistemas de Informação**. 3ª ed. Rio de Janeiro: LTC, 2001.

LAUDON, Kenneth C; LAUDON, Jane P. **Sistemas de Informação Gerenciais**. 9ª ed. Rio de Janeiro: LTC, 2010.

LIMA, Amadeu Nascimento. **Um estudo sobre a importância do uso das ferramentas de controle gerencial nas micro, pequenas e médias empresas industriais no município de São Caetano do Sul**. Dissertação de Mestrado, 2007. Disponível em: <http://ibict.metodista.br>. Acesso em agosto 2016.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos da metodologia científica**. 7º ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARTELLO. **Mercado prevê mais inflação em 2016 e encolhimento de 35% para o PIB**, 2010. Disponível em: <http://g1.globo.com>. Acesso em março 2016.

MUTHER, R. Planejamento do layout. **Sistema SLP**. São Paulo: ed. Edgard Blücher, 1978.

NEWSTROM, John W. **Comportamento organizacional: o comportamento humano no trabalho**. 12^a ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2008.

PORTAL EDUCAÇÃO. **Estoque**: armazenagem e distribuição de materiais, 2013. Disponível em: <http://www.portaleducacao.com.br>. Acesso em agosto 2016.

RADAR NACIONAL. **Setor de transportes já declara 2016 ano perdido**, 2015. Disponível em: <http://www.radarnacional.com.br>. Acesso em agosto 2016.

VIANA, J. J. **Administração de Materiais: um enfoque prático**. São Paulo: Atlas, 2011.