



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
LOGÍSTICA

PROJETO INTEGRADO
CADEIA DE SUPRIMENTOS
CASA DE RAÇÃO – É O BICHO

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2019

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
LOGÍSTICA

PROJETO INTEGRADO
CADEIA DE SUPRIMENTOS
CASA DE RAÇÃO – É O BICHO

MÓDULO GESTÃO LOGÍSTICA

GESTÃO LOGÍSTICA DA CADEIA DE SUPRIMENTOS

PROF^a ELAINA CRISTINA PAINA VENÂNCIO

GESTÃO DE PROCESSOS

PROF^a ELAINA CRISTINA PAINA VENÂNCIO

ESTUDANTE:

ANDRÉ LUIS LEAL CORRÊA

RA 1012019200143

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2019

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO LOGÍSTICA DA CADEIA DE SUPRIMENTOS.....	5
3.1.1 A ÁREA DE SUPRIMENTOS	5
3.1.2 ETAPAS DO PROCESSO DE SUPRIMENTOS.....	6
3.2 GESTÃO DE PROCESSOS	9
3.2.1 PROCESSOS ORGANIZACIONAIS.....	9
3.2.2 PROCESSOS DA ÁREA DE SUPRIMENTOS.....	10
4. CONCLUSÃO	11
REFERÊNCIAS	12

1. INTRODUÇÃO

O presente projeto tem como principal objetivo demonstrar os métodos da Cadeia de Suprimentos de um comércio de ração para animais de estimação, serão apontados os métodos de gestão e logística que prevê e organiza todos os processos necessários para que a empresa possa comercializar os produtos, considerando desde a negociação com os fornecedores até o abastecimento do estoque.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa escolhida para este projeto é a Casa de Ração É o Bicho, localizada em São João da Boa Vista – SP em um bairro de classe média da cidade é uma empresa familiar de pequeno porte, tem a sua vizinhança como principal carteira de clientes é atendida pelos mais diversos fornecedores do seguimento de nutrição animal, pet shop e agropecuária. Sua principal atividade é comercializar alimentos e acessórios para animais de estimação (pets) como cães, gatos, pássaros e peixes.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO LOGÍSTICA DA CADEIA DE SUPRIMENTOS

A cadeia de suprimentos está diretamente ligada à logística de uma empresa, ou seja, o modo como ela se organiza para que seja possível prestar as suas atividades, produzir ou comercializar os produtos e promover a satisfação do público consumidor, de maneira teórica, a cadeia de suprimentos é definida como o processo da movimentação de produtos de uma empresa, considerando desde o pedido do cliente, a compra da matéria-prima, a produção e a distribuição dos produtos para os consumidores.

A cadeia de suprimentos tem a função de alinhar todas as atividades de produção, armazenamento e o transporte de maneira sincronizada, visando diminuir os custos e os ciclos, além de aumentar a satisfação do cliente final.

3.1.1 A ÁREA DE SUPRIMENTOS

É de muita importância a gestão e o desenvolvimento de fornecedores, por ser uma empresa de pequeno porte e de mercado muito competitivo uma das maneiras de se diferenciar de seus concorrentes, de uma forma geral foi gerenciar seus fornecedores, selecionando aqueles que melhor atendia na demanda de produtos e obtenção de preços mais competitivos, proporcionando vantagens e competitividade com seus principais concorrentes.

Seleção e Avaliação de Fornecedores:

A Casa de Ração É o Bicho iniciou como toda empresa familiar com o sonho de abrir suas portas comercializar seus produtos e ser bem-sucedida financeiramente, mas a realidade logo no início já bateu a sua porta, quando se abre um comércio todo o tipo de vendedor vem bater a sua porta e no início tudo foi muito bom, loja abastecida diversos

fornecedores prontamente dispostos a atender. Mas com o passar dos anos houve-se a necessidade de parar e rever os conceitos perante aos fornecedores, vários fornecedores e revendedores oferecendo os mesmos produtos e o preço de comercialização não estava de acordo com a concorrência principalmente os concorrentes de maior força no mercado.

O proprietário do comercio não estava conseguindo manter os mesmos preços de comercialização de seus produtos com a sua concorrência devido estar pagando mais caro e tendo que vender pelo mesmo preço, este problema ocorreu por não ter uma boa gestão de seus fornecedores.

A solução encontrada foi selecionar seus principais fornecedores de cada seguimento e propor parcerias, consignação e exclusividade de compra para alguns fornecedores com o objetivo de diminuir os custos em relação as compras e garantir o abastecimento de sua demanda mensal, evitando custos com estoques elevados. Desta forma podemos dizer que uma empresa que não realiza a seleção e o gerenciamento de seus fornecedores, poderá ter dificuldades em se destacar no mercado diante de seus concorrentes.

3.1.2 ETAPAS DO PROCESSO DE SUPRIMENTOS

A cadeia de suprimentos, lida desde a aquisição da matéria-prima, negociação com fornecedores, produção, controle de estoque, distribuição, venda até o relacionamento com o consumidor. Portanto, ela abrange os processos internos e externos, diante deste contexto foram selecionados alguns pontos importantes adotados pela empresa para se sobressair diante de seus concorrentes.

Equipe alinhada

De nada adianta estruturar toda a cadeia de suprimentos se a equipe envolvida não estiver alinhada, ela deve buscar constantemente por conhecimento e seja ele a respeito do produto fornecido ou sobre o cliente final. Além disso, os colaboradores devem ser engajados, motivados e compromissados.

Estruturação dos Processos

A empresa realizou um novo mapeamento em seus processos, em nível tático e operacional, pois dessa forma, tudo fica alinhado. Onde o máximo de informações foram colhidas, pois assim se torna mais fácil identificar possíveis falhas e realizar planos de correção.

Análise dos Fornecedores

A parceria com os fornecedores é parte essencial para que a cadeia de suprimentos funcione de maneira eficaz. Portanto, foi de extrema importância a empresa realizar análise acerca do desempenho dos mesmos considerando custo do produto, condições de pagamento e garantia de cumprimento da demanda estabelecida.

Opções de distribuição

Para garantir que o produto chegue ao cliente final com a qualidade esperada, a empresa se adequou a um software de controle de estoque, pois caso o fornecedor habitual venha a faltar, ela consiga, através do estoque de segurança, se assegurar até que a entrega se estabeleça e chegue no prazo previsto.

Informação aos fornecedores

Ao estruturar os processos a empresa reconheceu modificações a serem feitas, sendo as mesmas comunicadas com os fornecedores. Essa comunicação é de extrema importância para garantir melhorias no controle de estoque e adequações junto aos fornecedores.

Estoque baixo

O conceito de ter um estoque amplo nem sempre é sinônimo de lucro e crescimento, pois a sua manutenção gera custos operacionais e possíveis perdas. Nesse sentido a programação de entrega e o conhecimento do consumo mensal se concluiu que a opção é mantê-lo baixo, desde que de forma ponderada, garantindo assim, o controle e minimização dos custos.

Prever as demandas

Realizando o registro das vendas através do software a empresa conseguiu obter o seu histórico de vendas, conseguindo prever toda e qualquer demanda dos seus processos e assim, realizar comparativos e se antecipar quanto aos imprevistos.

Uso da tecnologia

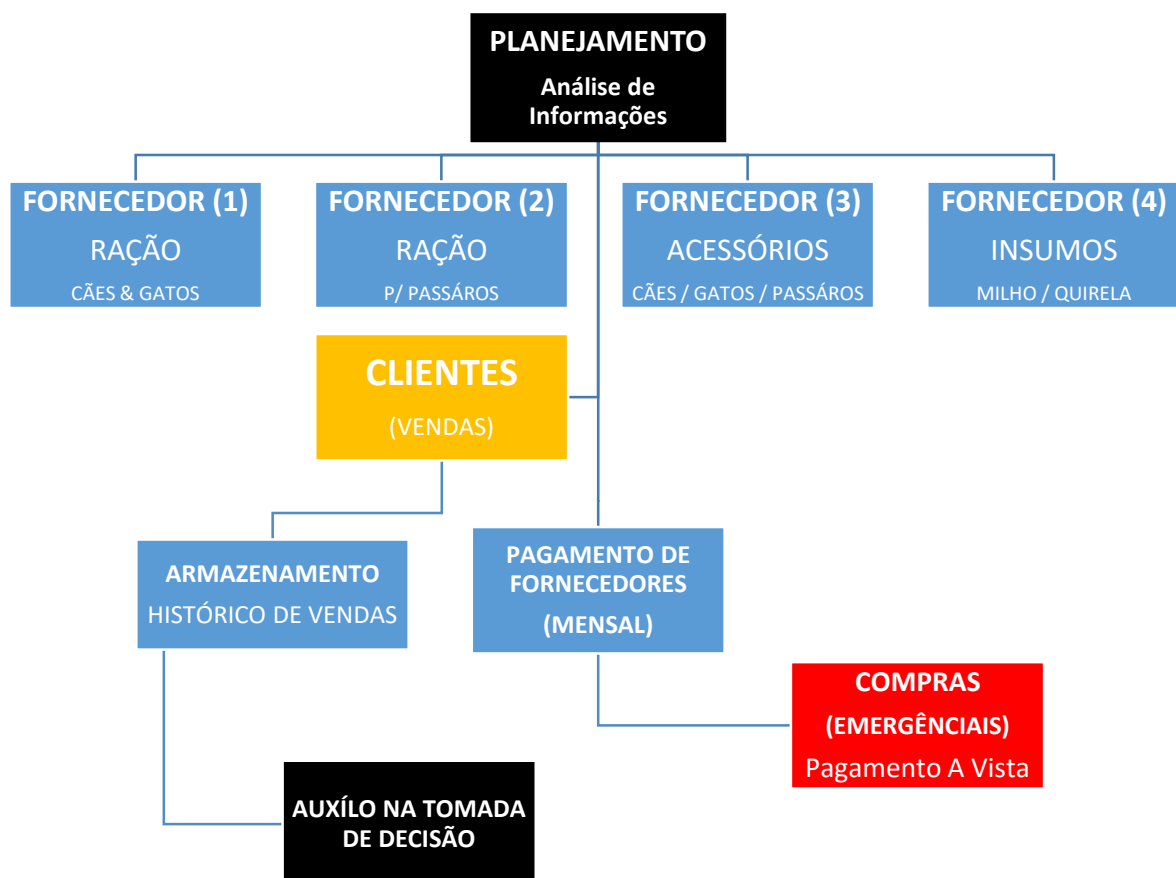
Para que a cadeia de suprimentos funcione de maneira eficaz, o uso de software de gestão é muito importante, pois ele auxilia no andamento dos processos, na gestão do tempo, na entrega de informações ao fornecedor e na antecipação sobre imprevistos.

3.2 GESTÃO DE PROCESSOS

A gestão de processos organizacionais visa elevar continuamente o nível de desempenho e os resultados da empresa por meio da identificação, da documentação, da execução, da medição, do monitoramento e do controle de melhoria dos processos. A gestão de processos organizacionais bem-sucedida resulta em uma maior eficácia na entrega de produtos e serviços, na otimização da aplicação de recursos e no aumento do grau de satisfação do cliente.

3.2.1 PROCESSOS ORGANIZACIONAIS

Infográfico



3.2.2 PROCESSOS DA ÁREA DE SUPRIMENTOS

Com base nas informações adquiridas foram notórias as melhorias no processo de suprimentos da empresa, através da utilização do software de armazenamento de dados e o gerenciamento de fornecedores, no início as compras eram realizadas aleatoriamente a importância era não faltar produto na prateleira. Através do passar dos meses a empresa estava com grande dificuldade financeira para quitar as dívidas com seus fornecedores, nesse período chegou a hora de parar e rever os conceitos da empresa, porque não se estava tendo lucro e nem conseguindo pagar seus fornecedores, a saída foi através das informações que o software fornecia realizar o gerenciamento de seus fornecedores pontuando as qualidades e que eles poderiam oferecer para melhorar a situação da empresa.

Seleção de Fornecedores

Alimentos para cães e gatos é a maior receita da empresa onde a variedade de marcas é muito grande e para uma empresa de pequeno porte se torna uma dificuldade atender à solicitação de todos os clientes. A saída foi arriscar escolhendo o melhor fornecedor de marca expressiva, garantindo exclusividade na compra de seus produtos, com a garantia que ele atendesse com a maior variedade de produtos na categoria cães e gatos e para todos os tipos de clientes e com o desafio de através de campanhas de marketing conseguir atrair os clientes para experimentar a comprar um novo produto. Com esta mudança se obteve melhorias na compra do produto, no aumento do lucro por se comprar em maior quantidade, melhor condição de pagamento e controle de nível de estoque.

A segunda mudança foi em relação alimentos para pássaros considerada a segunda maior receita da empresa, arriscar na exclusividade com o fornecedor também foi a melhor opção onde foi proposto a consignação das mercadorias, através da consignação a empresa adquiriu uma nova carteira de clientes, melhorando os preços para os criadores de pássaros que compravam em maior quantidade, o fornecedor se propôs em criar embalagens diferenciadas para os produtos em consignação. Com a mudança se obteve a melhoria no aumento da carteira de clientes, na forma de pagamento dos produtos onde

os vendidos a granel passaram de semanal para 40 dias e dos produtos em consignação pagamento realizando após a venda, mantendo o nível do estoque adequado a necessidade da empresa.

4. CONCLUSÃO

Com base no diagnóstico e no resultado final obtido pela empresa é de se concordar que a estratégia tomada pela empresa foi correta, pois havia outras lojas com as mesma características e dificuldades em um perímetro muito próximo, onde a concorrência se tornava acirrada e era preciso encontrar uma alternativa que se destacasse entre as outras. A empresa não teve receio de propor exclusividade para seus melhores fornecedores e se arriscar em comercializar apenas uma marca, através das ações de marketing foi possível conquistar os clientes e garantir um mix variado de produtos e com preços acessíveis.

Com esta manobra a empresa conseguiu êxito com as soluções apresentadas conseguindo assim vencer os obstáculos que já existia e os que foram aparecendo durante a execução das etapas apresentadas e mostrando que está no caminho certo para um crescimento forte e concreto.

REFERÊNCIAS

<https://casadaconsultoria.com.br/cadeia-de-suprimentos/>

<https://www.sispro.com.br/blog/erp/o-que-preciso-saber-sobre-gestao-de-processos-organizacionais/>