



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

PROJETO INTEGRADO
ANÁLISE DA CADEIA LOGÍSTICA E DE
SUPRIMENTOS
CONSTRUTORA SIMOSO LTDA

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2019

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

PROJETO INTEGRADO
ANÁLISE DA CADEIA LOGÍSTICA E DE
SUPRIMENTOS
CONSTRUTORA SIMOSO LTDA

MÓDULO VII

GESTÃO ESTRATÉGICA DE CUSTOS – PROF. RENATA E. DE
ALENCAR MARCONDES

GESTÃO DE OPERAÇÕES DE PRODUÇÃO DE BENS E SERVIÇOS
– PROF. ELAINA CRISTINA PAINA VENÂNCIO

GESTÃO DE PROCESSOS – PROF. ELAINA CRISTINA PAINA
VENÂNCIO

GESTÃO DA CADEIA DE VALOR, LOGÍSTICA E MATERIAIS –
PROF. ELAINA CRISTINA PAINA VENÂNCIO

GESTÃO DE DESENVOLVIMENTO DE PRODUTOS – PROF.
ELAINA CRISTINA PAINA VENÂNCIO

ESTUDANTES:

JÉSSICA CASARINI RINK, RA 16002281

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2019

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO ESTRATÉGICA DE CUSTOS	5
3.2 GESTÃO DE OPERAÇÕES DE PRODUÇÃO DE BENS E SERVIÇOS	6
3.3 GESTÃO DE PROCESSOS.....	8
3.4 GESTÃO DA CADEIA DE VALOR, LOGÍSTICA E MATERIAIS	10
3.5 GESTÃO DE DESENVOLVIMENTO DE PRODUTOS	11
4. CONCLUSÃO.....	14
REFERÊNCIAS	15
ANEXOS.....	16

1. INTRODUÇÃO

Este trabalho foi desenvolvido no intuito de apresentar as experiências e estudos obtidos pelas unidades de aprendizagem no percurso deste semestre.

Escolhemos a empresa Construtora Simoso para basearmos nossos estudos realizados ao decorrer deste semestre e assim apresentar nossos entendimentos sobre cada unidade de estudo apresentada.

A Construtora Simoso desde sua fundação em 1977 vem mantendo uma tradição no ramo de obras de construção pesada, obras de terraplanagem, drenagem e atividades afins.

Com pedreiras e usinas de asfalto próprias realiza o comércio de britas e serviços de pavimentação asfáltica.

Seu principal objetivo é manter a qualidade e a confiabilidade de seus serviços, proporcionando a satisfação de seus clientes.

Em nosso estudo, focamos para as atividades realizadas na filial da empresa em São João da Boa Vista aberta desde 20/08/2003.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A pedreira São João da Boa Vista está localizada na Estrada Velha São João da Boa Vista á Vargem Grande do Sul, km 02 – zona rural, São Paulo.

CNPJ: 48.169.536/0013-03

Principais atividades: extração e britamento de pedras e outros materiais para construção e beneficiamento associado.

Capital social: R\$20.800.000,00

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ESTRATÉGICA DE CUSTOS

Os gastos podem se tratar de um conceito extremamente amplo, pois todos os bens e serviços adquiridos por uma empresa são considerados como gastos em algum momento de sua existência. Para melhor definir, os gastos são valores que não estão previstos no orçamento, mas que é preciso gastar para continuar as atividades. Como o gasto tem natureza imprevisível, ele não pode ser repassado para o cliente no preço do produto, por tanto, a existência de gasto vai sempre significar prejuízo para a empresa.

Custos e despesas são conceitos que estão ligados à saída de caixa de uma empresa, ou seja, são os gastos realizados pela empresa para que a empresa mantenha as suas operações.

Os custos se tratam dos gastos da empresa com o produto final e estão ligados à aquisição ou produção de mercadorias.

Eles também podem ser subdivididos em duas classificações, custos diretos e custos indiretos.

Os custos diretos são incluídos de forma direta no cálculo dos produtos, na grande maioria dos casos, são referentes a materiais como embalagens, matéria-prima, componentes e mão de obra.

Os custos indiretos não podem ser relacionados a produtos específicos, existindo a necessidade de que sejam estabelecidos critérios de rateio para serem devidamente alocados. Dentro dos custos indiretos da empresa podemos associar a manutenção das máquinas, os materiais empregados nestas atividades como lubrificantes e parafusos. A depreciação dos equipamentos.

As despesas por sua vez, trata-se de todos os gastos relacionados à administração da empresa, ou seja, são os desembolsos necessários para manter a estrutura da empresa funcionando. São valores essenciais, mas que não estão diretamente ligados aos produtos.

As despesas podem também ser classificadas em fixos ou variáveis.

Despesas fixas são os gastos que não variam com o volume produzido ou vendido, alguns exemplos de despesas fixas são as estruturas fixas mobiliárias e materiais de escritório.

Já as despesas variáveis são os gastos que variam em função do volume produzido ou vendido, um exemplo específico para este caso são as comissões dos vendedores.

O investimento é todo aquele dinheiro despendido na expectativa de aumentar os ganhos da empresa no futuro. É o caso, por exemplo, de equipamentos e grandes máquinas que embora custosos podem aumentar a produção de maneira gradativa.

3.2 GESTÃO DE OPERAÇÕES DE PRODUÇÃO DE BENS E SERVIÇOS

Administrar de maneira eficiente uma cadeia de suprimentos passa necessariamente por dois fatores básicos: planejamento e controle.

É necessário planejar cuidadosamente todo o percurso dos recursos, desde a fonte de matérias-primas até o consumidor final.

Nisto compreende, negociar com fornecedores, providenciar o transporte, garantir o controle de qualidade, gerir o armazenamento e coordenar a distribuição.

A Construtora Simoso é uma empresa extrativa, ou seja, ela retira da natureza a matéria-prima. Logo, os gastos que com matéria-prima são menores do que outros tipos de empresa.

A empresa é voltada para a venda de pedra britada, um material fundamental para obras da construção civil.

O material que é o maior compositor da pedra britada é o granito, seguida pelo gnaiss, estes são responsáveis por 85% das britas.

Para que o produto chegue até o consumidor final o primeiro processo é o de fragmentar a rocha presa na terra, para isto a empresa contrata os serviços de desmonte de rocha de um de seus fornecedores.

Após o desmonte, a rocha se fragmenta em pedras menores e estas passam pelo processo de produção.

A produção é feita através do mecanismo de um britador, este britador fragmenta essas pedras e as transforma em cinco tipos diferentes de matérias para construção civil:

- Brita 00 ou pedrisco = muito utilizada para a produção de lajes, blocos e tubos de concreto.
- Brita 01 = é a pedra britada mais utilizada na construção civil, é utilizada para confecção de concreto, usada também para fazer lajes e quase tudo.
- Pó de pedra = utilizada na produção de asfalto e também na fabricação de peças pré-moldadas em concreto.

- Bica Corrida = uma mistura de britas, pedrisco e pó de pedra. É utilizado na pavimentação de estradas vicinais, ruas e obras e galpões com excesso de barro.
- Pedra Marroada = utilizada para drenagem, sub-base para pavimentos, muros de gabiões, concretos ciclóricos.

A empresa tem uma produção alta e conta com grande quantidade de estoque.

Os produtos são vendidos diretos a empreiteiras e as construtoras clientes podem também ir até o departamento de expedição e comprar os materiais. A empresa também conta com o transporte próprio para entregar os materiais até a obra civil dos clientes.

Na figura abaixo pode-se ver o organograma básico de como funciona o processo da cadeia de suprimentos da empresa:

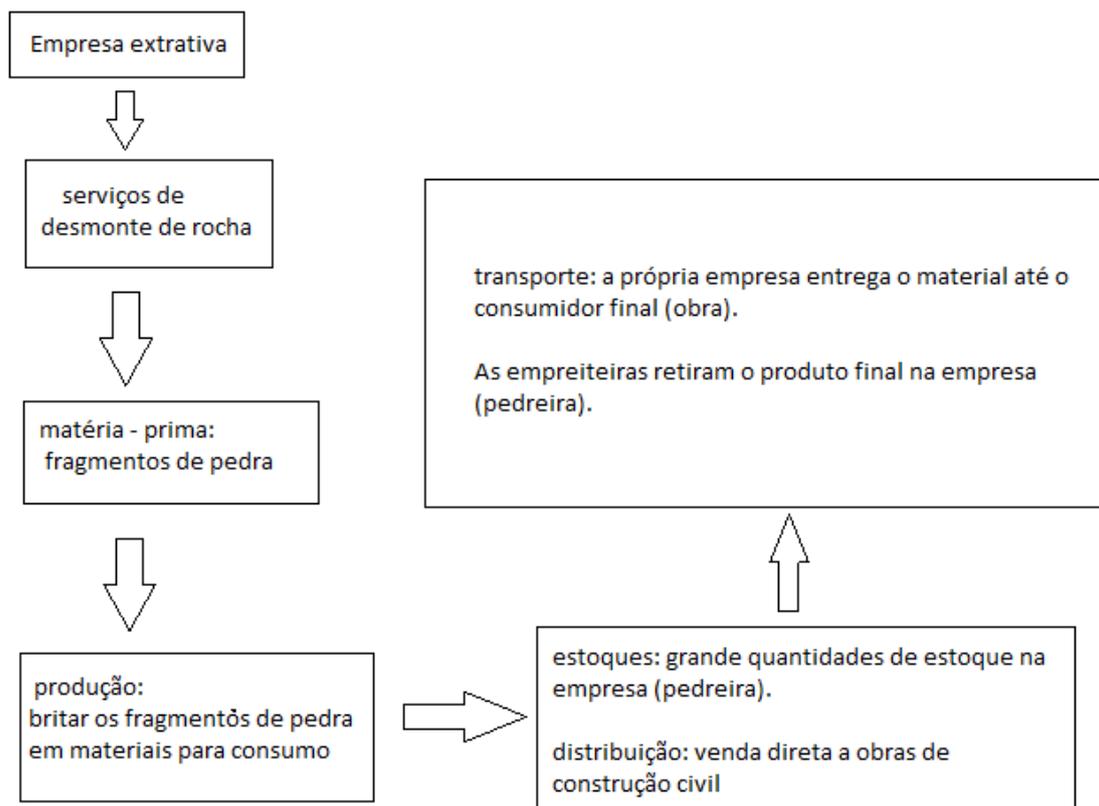


Figura 1 - Organograma (Processo cadeia de suprimentos)

3.3 GESTÃO DE PROCESSOS

O mapeamento de processos é uma técnica geral utilizada por empresas para entender de forma clara como uma unidade de negócio está operando, representando cada passo da operação dessa unidade em termos de entradas, saídas e ações.

Esse exercício de compreensão e documentação é fundamental para diversas metodologias de melhoria de processos, pois é a partir de um mapa bem estruturado do processo que sugestões de melhoria e pontos de atuação dessas metodologias podem ser elencadas e observadas com mais detalhe. Este mapeamento envolve três etapas:

1. Determinar o processo e a ferramenta de mapeamento utilizada é a primeira etapa para construir o mapeamento de processos, saber o que está mapeando e o porquê desse mapeamento, saber onde o processo inicia e onde ele termina.

2. Determinar o nível de detalhe e informações necessárias para a construção do mapa. Uma vez entendido os limites do processo e suas entradas e saídas, bem como objetivo do mapeamento o próximo passo é determinar qual o nível de detalhe do mapa do processo. Muitas vezes um nível de detalhamento excessivo pode prejudicar o entendimento do processo.

3. Por fim, a última etapa do processo de mapeamento é a verificação e validação do mapa do processo, esta etapa é a mais difícil do mapeamento, pois em geral existem três versões do processo do foco do estudo:
 - O que se pensa que ocorre.
 - O que realmente ocorre.
 - O processo que deveria ocorrer.

O gestor que realiza o mapeamento deve concentrar no que realmente ocorre no processo para só depois sugerir melhorias, o que exige acompanhamento de todo o fluxo constantemente.

Na Construtora Simoso, filial de São João da Boa Vista, existe dois departamentos: o departamento de produção e o de expedição. A pedreira é a responsável por produzir e comercializar pedra britada.

O departamento de expedição é a departamento responsável pela cadeia de suplementos, isto quer dizer que é a responsável pelo transporte do produto da empresa ao cliente. A expedição auxilia nos processos de separação de embalagens, conferência e expedição de materiais e produtos, realiza carregamento de caminhões e retira notas fiscais junto ao faturamento, visando liberar as mercadorias.

Como dito anteriormente, para que o gestor possa analisar de maneira positiva todo o processo é necessária à elaboração de um mapa que mostre de forma simples e clara todas as fases desse processo.

Usaremos o exemplo da empresa para demonstrar o fluxograma dos processos que pode ser visto na figura 02.

Para iniciarmos é necessário sabermos qual é o objetivo da empresa e o que ela oferta ao mercado. Os principais clientes da empresa são construtores da área civil, por esse motivo é de suma importância para o cliente e a empresa que a solicitação do cliente seja atendida de forma rápida para não travar a obra e prejudicar o cliente.

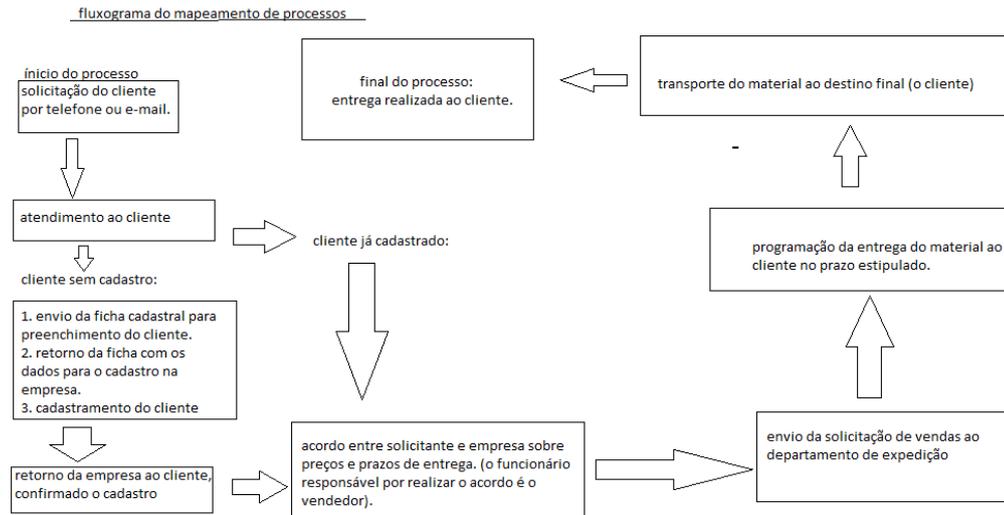
O processo de venda da empresa inicia-se com a solicitação de compras do cliente. Os meios de comunicação que o cliente pode utilizar com a empresa são: ligações telefônicas ou e-mails.

É crucial na empresa que todo cliente tenha um cadastro, seja pessoa física ou jurídica, pois para todas as vendas são emitidos notas fiscais.

Caso o solicitante já seja uma pessoa/ou empresa cadastrada na Simoso, sua solicitação pode ser feita por um simples telefonema, ao qual o solicitando passa a etapa do cadastramento e já pode negociar direto com o vendedor os valores e prazos de entrega para sua compra. Caso o solicitante ainda não seja cadastrado na empresa, será enviada por e-mail uma ficha para cadastro solicitando todas as informações necessárias para a abertura deste cadastro. Depois de efetuado o cadastro, será acordado entre o vendedor e o solicitante os preços e prazos de entrega do material.

Após serem alinhados com o cliente os preços e acordado o prazo de entrega é enviado para o departamento de expedição a solicitação de venda, é o departamento de expedição o responsável por alinhar a entrega com o cliente e entregar a solicitação no prazo determinado.

Finaliza-se o processo com a entrega do material no destino final, ou seja, a entrega para o cliente.



3.4 GESTÃO DA CADEIA DE VALOR, LOGÍSTICA E MATERIAIS

Os produtos da empresa são produzidos através da britagem da rocha, a empresa é do ramo extrativo, ou seja, ela extrai da natureza a sua matéria-prima.

A matéria extraída na natureza é a rocha gnaisse, para que o produto chegue até o consumidor final é necessário fragmentar a rocha presa na terra, para isto a empresa contrata os serviços de desmonte de rocha de um de seus fornecedores.

Após o desmonte, a rocha se fragmenta em pedras menores e estas passam pelo processo de produção. Este processo funciona da seguinte maneira:

Após o desmonte da rocha, são fragmentadas pedras, essas pedras precisam ser transportadas da rocha (buraco que vai se formando no solo devido a extração deste material na terra) até o britador (maquinário que quebra essas pedras e pedaços menores e os transforma nos produtos finais).

Este britador é formado por esteiras e cada esteira tem sua peneira, esta peneira tem a abertura de acordo com a especificação de cada tipo de material, esta abertura tem que estar de acordo com a ABNT NBR NM 248. Essas peneiras fragmentam essas pedras e as transformam em cinco tipos diferentes de matérias para construção civil:

1. Brita 00 ou pedrisco;

2. Brita 01;
3. Rachão;
4. Pó de pedra;
5. Bica corrida.

3.5 GESTÃO DE DESENVOLVIMENTO DE PRODUTOS

O desenvolvimento de produtos é um método de pesquisa com base em dados, etapas produtivas e a viabilidade comercial, que resulta em um produto finalizado, concreto e tangível.

O desenvolvimento não se trata apenas de um produto final, pronto e embalado para o consumidor, mas sim do desenvolvimento e descoberta de como se chegar a esse item.

O foco não está em como produzir os produtos, mas em como desenvolver um produto que satisfaça sempre as necessidades dos consumidores.

A primeira fase desse processo é a escolha do produto a ser desenvolvido, são vários os processos envolvidos na escolha de um novo produto:

- Identificar as necessidades não atendidas pelo mercado sobre os produtos já existentes (pesquisa de mercado e tecnologia).
- Formação da equipe de PDP pois é no PDP que as decisões sobre os custos e a projeção de receita são feitas.
- Definição e testes do produto e processos (a decisão sobre qual será o tipo de projeto depende das informações de mercado adquiridas pela pesquisa).
- Lançamento do produto no mercado.
- Acompanhamento do produto no mercado (é fundamental que a empresa tenha uma equipe que acompanhe e analise os números gerados pelo produto lançado).

- Preparar a retirada do produto no mercado (quando o seu ciclo de vida chega ao fim).

As maiorias das empresas utilizam o modelo unificado como modelo de referência para a determinação do PDP.

O modelo unificado é composto por três fases: a fase do desenvolvimento: é o momento de pensar nas ideias iniciais e verificar o enquadramento delas no planejamento estratégico da empresa, há dois objetivos nesta fase, o primeiro é garantir a melhor decisão sobre o portfólio de produtos e projetos e o segundo é garantir que haja uma definição clara sobre o objetivo final de cada projeto.

O desenvolvimento é a segunda fase do modelo, esta fase deve cuidar de todos os processos que envolvem desde a concepção até o lançamento do produto, isto faz com que seja a fase mais demorada do processo.

Por fim, a última fase do modelo é o pós-desenvolvimento, essa fase pode durar por anos e é de extrema importância para o projeto, pois é a fase que faz o acompanhamento do produto após seu lançamento até o final do seu ciclo de vida.

As principais atividades da pedreira são extração de mineiros (rocha) e a britagem desse material para produzir os produtos voltados para construção civil.

A pedreira está se preparando para lançar um novo produto no mercado, trata-se de uma areia artificial que substituiria a areia natural (derivada da argila) para produção de concreto.

Existem estudos que comprovam que a utilização dessa areia artificial para concreto torna-o um material mais resistente.

A empresa já desenvolveu a primeira fase do seu desenvolvimento de processos no modelo unificado. Já foram feitas as análises de mercado e tecnológicas sobre o novo produto em questão.

Ela atualmente está trabalhando do processo de desenvolvimento, foi formada uma equipe de PDP e esta equipe está trabalhando para desenvolver todas as fases dos processos desde a fabricação até o lançamento do produto no mercado.

Após a empresa passar por essa fase do desenvolvimento onde já terão sido montadas as cadeias do processo de desenvolvimento do produto, depois de feito o portfólio do novo produto, ter estudado como trabalhar na fabricação deste produto e

colocado este produto no mercado a empresa deverá fazer um acompanhamento deste produto no mercado, analisando a entrada dos valores a partir o produto e o tempo de vida útil do produto após isso preparar a retirada deste produto no mercado e realizado futuramente um produto mais aperfeiçoado a partir deste para assim se manter na concorrência e inovação do mercado.

4. CONCLUSÃO

A partir do desenvolvimento do trabalho foi possível analisar a importância e como as matérias solicitadas pelo projeto trabalham em conjunto dentro da estrutura de uma empresa.

Como é importante para a empresa buscar adentrar no mundo tecnológico para continuar forte no mercado que a cada dia está mais concorrido e a importância de procurar se inovar e aperfeiçoar cada vez mais.

Podemos perceber como é importante ser realizados as análises antes de executar qualquer processo e assim evitar gastos desnecessários para a empresa. Isto inclui uma análise de mercado, uma análise nos processos, no desenvolvimento dos produtos.

Pode ser estudada também a importância da logística nos dias atuais para a empresa e o impacto que pode causar a empresa e aos consumidores.

REFERÊNCIAS

- [1] SIMOSO. Construtora Simoso, 2019. Disponível em: <<http://www.simoso.com.br/empresa.html>>. Acesso em maio de 2019.
- [2] LOPES, M. Etapas de cominuação de minérios: etapas de britagem e moagem, 2014. Disponível em: <<https://tecnicoemineraçao.com.br/etapas-da-cominuicao-de-minerios-britagem-e-moagem/>>. Acesso em maio de 2019.
- [3] COELHO, L. C. Gestão da cadeia de suprimentos – conceitos, tendências e ideias para melhorias. Disponível em: <http://www.techoje.com.br/site/techoje/categoria/detalhe_artigo/1828>. Acesso em maio de 2019.

ANEXOS



Anexo 1 - Imagem da pedreira Simoso (São João da Boa Vista).