



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

PROJETO INTEGRADO
ESTRATÉGIA EM LOGÍSTICA
**<D.V. INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ALIMENTOS
LTDA>**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTEGRADO

ESTRATÉGIA EM LOGÍSTICA

**<D.V. INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ALIMENTOS
LTDA>**

MÓDULO GESTÃO LOGÍSTICA

GESTÃO DA CADEIA DE VALOR E DESENVOLVIMENTO DE
PRODUTOS – PROF^a ELAINA CRISTINA PAINA VENÂNCIO

GESTÃO ESTRATÉGICA DE CUSTOS – PROF^a RENATA
ELIZABETH DE ALENCAR MARCONDES

ESTUDANTES:

LUIS FELIPE VIEIRA LIMA. RA: 18000718

JOÃO MARCOS VIEIRA LIMA. RA: 18000716

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO DA CADEIA DE VALOR E DESENVOLVIMENTO DE PRODUTOS	5
3.1.1 ESTRATÉGIA EM LOGÍSTICA	5
3.1.2 PLANEJAMENTO E CONTROLE DA CAPACIDADE PRODUTIVA	6
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE CUSTOS	7
3.2.1 FIXOS OU VARIÁVEIS	7
3.2.2 DIRETOS OU INDIRETOS	8
4. CONCLUSÃO	9
REFERÊNCIAS	10
ANEXOS	11

1. INTRODUÇÃO

O objetivo principal desse projeto é apresentar características reais de uma empresa com os temas abordados na unidade de estudo, deixando visível as possíveis vantagens e desvantagens com base no estudo.

Uma das razões que nos fazem procurar nos aprofundar nesse estudo é, porque tantas empresas fecham as portas por motivos que normalmente se estudado a fundo as estratégias não os levariam à ruína, mas quais são as razões que levam a tanto fracasso em tão pouco tempo? O motivo é a falta de planejamento estratégico e de uma gestão profissionalizada, em síntese, é muito comum que alguém com capital queira iniciar um negócio próprio.

Entretanto, essas pessoas acabam trabalhando com base no “achismo”, ou por terem alguém próximo que esteja tendo sucesso com o negócio assim, a ausência de um planejamento estratégico focado em uma gestão de alta performance faz com que muitas empresas fechem as portas precocemente.

A estratégia em logística é um dos fatores importantes que muitos não conhecem, e que também aborda a estratégia de transporte, as estratégias de transporte e de malha logística são pilares fundamentais para prover o grau de conexão e agilidade exigidos pelo mercado atualmente em todos os setores.

Com o avanço da transformação digital nos processos logísticos, o atendimento às demandas de forma competitiva vai exigir da organização ampla compreensão dos padrões de solicitação dos clientes, com o uso de fontes de dados internas e externas e ferramentas tecnológicas que permitam rápida visualização e análise de toda a cadeia de suprimentos, automatizando decisões e ações que alavanquem os níveis de serviço aos clientes.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Nome da indústria: D.V. Indústria e comércio de alimentos LTDA.

CNPJ: 07.743.435/0001-75.

Endereço: Av. Victor Acierini, 2400 - Jardim São Paulo, Mogi Guaçu - SP, 13840-000.

A D.V. A INDUSTRIA E COMERCIO DE ALIMENTOS LTDA está no mercado há 15 anos, Sua atividade principal é Fabricação De Conservas De Frutas. Trazendo novidades e grandes ofertas de preço a empresa vem se destacando no mercado que atua. A empresa já até despertou interesse no exterior, devido à sua grande capacidade de liderar no ramo.

A qualidade em servir pessoas, empresas, comunidades, entidades, com qualidade e personalização e oferecendo soluções no serviço de alimentação.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO DA CADEIA DE VALOR E DESENVOLVIMENTO DE PRODUTOS

Nessa parte do PI, a equipe precisa realizar uma análise sobre a estratégia em logística de uma empresa real, embasada em evidências mercadológicas ou em informações divulgadas pela própria empresa.

3.1.1 ESTRATÉGIA EM LOGÍSTICA

Um gestor logístico pode optar por estratégias baseadas em: Custo total, Nível de serviço limite e otimização do nível de serviço. Mas as decisões estratégicas que impactam o serviço logístico são: Localização de armazéns, Tempo do ciclo do pedido e Níveis de estoques de serviço.

Vale lembrar que as variáveis como localização dos armazéns e tempo de transporte irão impactar diretamente o nível de serviço, já o nível de serviço ao cliente visado pela empresa irá determinar a escolha de estratégias logísticas.

Uma das variáveis estratégias que norteiam a empresa D V COMÉRCIO é a rivalidade entre os concorrentes que por sinal é muito boa para ambas as partes, olha o que diz Murilo Alvarenga Oliveira no seu artigo Estratégias, Estrutura e Rivalidade, ele diz:

“Tanto a cooperação quanto a competição são fatores essenciais para forjarem competitividade. Isto faz com que a rivalidade doméstica mereça até maior atenção do que a rivalidade externa, pois ela influencia diretamente os níveis de inovação. Ou seja, a presença de concorrentes fortes na localidade, disputando fatias importantes do mercado local, estimula o processo de inovação, geração de valor, e criação e preservação da vantagem competitiva”.

É essa concorrência acirrada que incendeia e faz agitar a briga por produtos mais baratos, o constante aumento nas vendas e crescente no número de empregos. Para essa força a empresa faz uma análise Swot para analisar as forças e fraquezas de seus concorrentes. Também analisa suas estratégias, suas campanhas de marketing e até seu Market Share, Para que essa rivalidade seja positiva, as empresas precisam tomar alguns cuidados como: A empresa precisa ter ciência de que está entrando num mercado em que brigará por cada venda, cada cliente e cada fornecedor. No entanto, se bem administrado e explorado, a empresa que se aventurar nesse ambiente dificilmente terá escassez de clientes, exemplos: Supermercados e Lojas de Eletroeletrônicos.

3.1.2 PLANEJAMENTO E CONTROLE DA CAPACIDADE PRODUTIVA

Prover a capacidade produtiva para satisfazer a demanda atual e futura é uma responsabilidade fundamental da atividade de administração da produção. Um bom equilíbrio entre capacidade e demanda pode gerar altos lucros e resultar em clientes satisfeitos e alegres. Mas atingir o equilíbrio envolve decisões que afetam toda a organização como, decisões sobre a capacidade têm impacto sobre toda a empresa, todas as funções da organização fornecem entradas vitais para o processo de planejamento e Cada função do negócio deve planejar e controlar a capacidade de suas próprias “micro-operações” para atender a função produção principal.

Na empresa D. V. Comércio, a estratégia utilizada para melhorar sua capacidade de produção é a estratégia de horas extras dos funcionários, porém essa capacidade de produção só existirá a curto prazo, pois em médio e longo prazos o que se vê é uma queda no desempenho dos profissionais, Profissionais que fazem muitas horas extras podem acabar desenvolvendo diversos problemas de saúde corporal e cognitiva.

Isso resultará na parte financeira da empresa já que ela banca alguns benefícios médicos, Com a degradação da saúde dos profissionais, a tendência é que eles passem a procurar ou necessitar com mais frequência de atendimento médico. Isso resultará em maiores gastos médicos.

O número de afastamentos e licenças por motivos de saúde também irá aumentar, bem como faltas para consultas com diferentes profissionais da área médica e realização de exames, Dessa forma, aquilo que foi conquistado durante as horas extras será perdido nas ausências desses profissionais. Porém, com a diferença de que num expediente normal eles tendem a produzir bem mais e melhor do que durante o tempo adicional. Ou

seja, o saldo fica negativo além de trazer grandes prejuízos para a empresa. Isabela Brito Feitosa refere-se no seu artigo Vantagens e Desvantagens da Jornada de Trabalho:

Como consequência, ocorreria uma elevação dos custos de produção nas empresas, o que, por sua vez, representaria um obstáculo às contratações. Constata-se, com isso, que a criação de emprego depende de fatores diversos, principalmente de investimentos na produção, de aumento do consumo, de crescimento sustentado e da educação de qualidade.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE CUSTOS

Neste tópico do Projeto Integrado, os estudantes devem realizar um embasamento teórico sobre as principais classificações de custos.

3.2.1 FIXOS OU VARIÁVEIS

A empresa D. V. Comércio, tem como exemplo diversas formas de classificação, custos fixos que são o aluguel da empresa, seguro dos funcionários e das nossas máquinas de água para lavar as frutas e os outros alimentos. Mão de obra indireta que está relacionada à supervisão e apoio à produção, mas que não tem relação direta com o produto, mesmo que seja fundamental para a sua fabricação e comercialização. E os tributos que são os impostos de cada produtos que devemos impor sobre nossos serviços, bens e taxa. E também a depreciação do valor de alguns bens da nossa empresa que tem que ter a manutenção anualmente. Custos Variáveis que são a matéria prima, mão de obra direta que está relacionada ao trabalho realizado diretamente na produção de determinado bem ou serviço, ou seja, que envolve as atividades ligadas com o produto fabricado. A energia elétrica da empresa, materiais auxiliares é aqueles que sofrem o desgaste e função da produção de bens, que estão diretamente ligados ao processo produtivo mas não compõem o produto final. Além disso, temos também aqueles itens consumidos na prestação de serviços, e combustíveis que também se torna um gasto para a entrega dos nossos produtos seja realizada e isso tudo acaba se tornando custos mistos, e também sendo custo de transformação para cada empresa.

3.2.2 DIRETOS OU INDIRETOS

Um exemplo de custo direto é quando uma marca determinada tem diversas filiais, sendo elas regionais, nacionais e, também, internacionais. Cada gerente de cada filial vai ganhar um determinado salário, que se baseia diretamente na quantidade de vendas que a filial teve.

Ao contrário do conceito de custo direto, o custo indireto é quando não se pode atribuir tão facilmente o custo especificado. Também pode ser encontrado com o nome de “custo comum”, podendo ser fixo ou variável.

O custo indireto necessita de critérios de rateio. Todo setor dentro de uma empresa gera custos de uma forma geral. O rateio é uma forma de levantamento desses dados. Com ele, a empresa pode mensurar, avaliar e ponderar o quanto cada setor está gerando de custo. Quando a empresa pensa em fazer algum tipo de mudança de estratégia, o rateio torna-se de suma importância para a tomada de decisão. Uma organização envolve diversas áreas, situações e demandas que geram despesas e custos, sendo esse último um conceito administrativo relacionado ao valor de consumo dentro de uma empresa para a produção de bens ou serviços.

Entende-se por custo direto aquele que é facilmente atribuído ou associado a um determinado objeto de custo. Esse conceito engloba a mão de obra direta e os materiais diretos, podendo ser considerados os materiais que foram utilizados na produção. O custo direto não necessita de critérios para rateio e mantém uma correspondência proporcional ao volume de produção ou serviço. Um objeto de custo, nesse sentido, vai ser qualquer elemento sobre o qual se deseja obter dados de custo, podendo ser produtos, clientes, ordens de produção, unidades organizacionais menores, entre outros. Para atribuir os custos a objetos de custos, eles devem ser classificados como custos diretos ou indiretos, os custos diretos também podem ser identificados como departamento, centro de custo ou produto, podendo ser apropriados diretamente a eles sendo assim nossa empresa precisa ter o auto conhecimento dos custos dos nossos produtos para termos um desempenho maior com toda nossa demanda, sendo assim os custos indiretos não podem ser identificados com um item específico de custo ou com o produto. São classificados como gastos indiretos e devem ser apropriados segundo um determinado critério de rateio.

4. CONCLUSÃO

Um dos principais pontos abordados foram os critérios que usamos para que haja uma melhora na empresa, visionamos os pontos críticos e alertamos grandes perigos que a empresa poderia correr caso quisessem segui-los.

O planejamento e controle da capacidade produtiva foi um ponto diferencial e chave para nosso projeto, já que ali poderíamos enumerar grandes planejamentos que a empresa poderia adotar para facilitar o controle, mas isso só iria acontecer se a grande parte dos gestores adotassem o plano. Se a empresa possuir uma capacidade produtiva determinada a sua equipe conseguirá entender melhor a própria fábrica e assim atender melhor seus clientes, além disso, é possível identificar erros e pontos de melhoria quando estiver levantando a capacidade produtiva da empresa.

Nem sempre produzir mais é uma boa coisa, já que se eles não tiver para quem vender, pode acabar com um excesso de estoques que geram custos e prendem o capital da empresa.

Uma das dificuldades encontradas foi encontrar uma estratégia em logística eficaz para facilitar os trâmites da empresa, pois a logística estratégia pode ser definida como setor responsável por elaborar e implementar ações voltadas para otimização dos fluxos de trabalho, redução de custos, criação de valor, elaboração de soluções diferenciadas e ganho de vantagem competitiva que a empresa sempre preza

REFERÊNCIAS

(MURILO ALVARENGA OLIVEIRA; Pólo Universitário de Volta Redonda) ICHS/UFF ARTIGO “ESTRATEGIA, ESTRUTURA E RIVALIDADES ENTRE AS EMPRESAS.

<<https://gennegociosegestao.com.br/estrategia-estrutura-rivalidade-empresas/>>

Acesso em 25/03/2021.

ISABELA BRITTO FEITOSA; Advogada atuante nas áreas Cível, Trabalhista, Previdenciária e Administrativa; ARTIGO Vantagens e Desvantagens da Jornada de Trabalho.; <https://www.jurisway.org.br/v2/dhall.asp?id_dh=6087>

Acesso em 21/03/2021

ANEXOS

