



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

PROJETO INTEGRADO
CADEIA DE SUPRIMENTOS
**<Indústria, Comércio, Importação e Exportação de
Cosméticos Brazil Bothânico Ltda – Me>**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTEGRADO

CADEIA DE SUPRIMENTOS

**<Indústria, Comércio, Importação e Exportação de
Cosméticos Brazil Bothânico Ltda – Me>**

MÓDULO GESTÃO LOGÍSTICA

GESTÃO LOGÍSTICA DA CADEIA DE SUPRIMENTOS – PROF^a
ELAINA CRISTINA PAINA VENÂNCIO

GESTÃO DE PROCESSOS – PROF^a ELAINA CRISTINA PAINA
VENÂNCIO

ESTUDANTES:

André Luis Hentz – RA 1012021100213

José Antônio Fabiano - RA 1012019100136

Diego Otávio Bortoluci – RA 1012019100154

Wellington Eugênio Moreira - RA 18000167

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP, 14 JUNHO DE 2021

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	7
3.1.2 ETAPAS DO PROCESSO DE SUPRIMENTOS	10
3.2 GESTÃO DE PROCESSOS	12
3.2.1 PROCESSOS ORGANIZACIONAIS	13
3.2.2 PROCESSOS DA ÁREA DE SUPRIMENTOS	16
4. CONCLUSÃO	18
REFERÊNCIAS	19
ANEXOS	20

1. INTRODUÇÃO

O objetivo da nossa equipe no PI é fazer uma análise em gestão logística da cadeia de suprimentos e gestão de processos da empresa Indústria, Comércio, Importação e Exportação de Cosméticos Brazil Bothânico Ltda – Me, proprietária da marca Tok Bothânico, além de mostrar o aprendizado que adquirimos nos módulos do segundo trimestre de 2021.

Tivemos acesso à empresa, através de um dos alunos da equipe, que faz parte do quadro de funcionários.

Todas nossas dúvidas foram respondidas pelos principais responsáveis da área, além de nos focarmos em pesquisas e tópicos de nosso estudo.

Esperamos que no final, tenhamos atingido o objetivo do Projeto Integrado

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa Brazil Bothânico está no mercado de cosméticos desde 2.008, quando lançou seu primeiro produto no mercado.

Iniciando suas atividades de modo artesanal, mas sempre utilizando produtos naturais, a empresa foi crescendo a cada ano e hoje conta com um grande parque industrial e uma distribuidora própria.

Em seu catálogo de produtos, está a linha de shampoo, condicionadores e cremes para tratamento capilar. Outra linha é a “Corporal”, onde dispõe de sabonetes líquidos, álcool gel e um novo lançamento que será a sua linha Kid’s, que foca no mercado infantil.

Ainda com o conceito de empresa familiar, a empresa conta com mais de cem colaboradores e seus objetivos de crescimento são alterados a sempre, pois sua equipe de vendas está se superando cada vez mais.

Um dos dados que mais nos surpreendeu, foi de que no ano passado, em meio à crise da pandemia, a Brazil Bothânico teve um crescimento de mais de 37%, superando todas as expectativas do mercado e mais uma vez se destacando entre seus pares.

Situada em São Sebastião da Grama-SP, possui modernos equipamentos e uma equipe treinada e especializada para seguir os principais e mais rígidos sistemas de segurança e ambiental. Hoje é a maior empregadora da cidade.

Recentemente inaugurou um Centro de Distribuição na cidade de Aguaí-SP, com mais de 4.000 m² e mais de 20 docas de carga e descarga. Para isso, aumentou sua frota própria em mais de 140%.

Nas próximas páginas, iremos destacar os tópicos de nosso PI, com as características obtidas em nossa pesquisa na empresa.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO LOGÍSTICA DA CADEIA DE SUPRIMENTOS

Definição de logística

“A parte da cadeia de logística de suprimentos que planeja, implementa e controla de modo eficiente o fluxo, para frente e reverso, a estocagem de bens , serviços e informações relativas desde o ponto de origem até o ponto de consumo de modo a atender os requisitos do consumidor” (CLM , 2004).

Como podemos notar na logística, existe o fluxo reverso, e aqui está inserido os resíduos dos produtos vendidos, ou seja, de que forma eles voltam. Exemplo: devolução por garantia, produto quebrado etc. como isso será destinado para o reaproveitamento, respeitando a parte ambiental de descarte dos produtos ou resíduos.

Não basta apenas vender, temos que ter cuidado de ter certeza de que podemos produzir e entregar, este é o principal objetivo da logística.

Normalmente, as empresas adotam como funções primárias: finanças, operações (entregas) e marketing (vendas).

As sincronias destes departamentos devem ser a mais perfeita possível e a comunicação entre eles deve ser clara e objetiva, para que o cliente final não sofra atraso do produto.

Um detalhe importante é dizer que, o transporte representa em torno de 2/3 de todos os custos envolvidos em um processo logístico.

No entanto, conforme (FLEURY, 2003) diz: “O sistema de transporte brasileiro encontra-se em uma encruzilhada. De um lado, um notável movimento de modernização nas empresas que demandam serviços logísticos cada vez mais confiáveis e de qualidade. De outro lado, um conjunto de problemas estruturais que acabam

tornando se entraves para a matriz de transporte, como investimentos governamentais , regulação , fiscalização, entre outros.

Os meios de transportes existentes são: rodoviário, aeroviário, hidroviário, ferroviário e dutoviário.

Uma forma de quantificar o meio de transporte da produção da empresa é quando determinamos o chamado momento de transporte, ou seja, o total de toneladas / quilômetros e executados pelos diversos modos.

Os principais fatores a serem considerados são:

- preço
- tempo médio em trânsito e variabilidade do tempo
- perdas e danos

No estado de São Paulo 99% dos transportes são rodoviários, os aéreos são usados por uma pequena parte e são mercadorias de médio e alto valor agregado.

Todos modais de transporte têm vantagens e desvantagens; seguindo os modais mais usados em São Paulo podemos dizer que, como exemplo:

- rodoviários:

vantagens – versatilidade, grande capacidade distributiva, prontidão etc.

desvantagens – capacidade, insegurança, utilização intensiva de combustível com alto custo financeiro/ ambiental.

- aeroviários:

Vantagens – velocidade, embalagem, seguro etc.

Desvantagens – capacidade, carga a granel como petróleo não leva.

Na empresa Brazil Bothânico o tipo de transporte mais utilizado é o rodoviário, salvo produtos enviados para Manaus, onde são transportados por meio de balsas (hidrovias).

A abertura do comércio internacional possibilitou às empresas brasileiras poderem optar por fornecedores nacionais e internacionais, sendo assim, o transporte internacional se transformou em um potente diferencial para a redução de custos dos produtos.

3.1.1 A ÁREA DE SUPRIMENTOS

Há algum tempo não existia uma estratégia de compra. A ordem de compra era feita através de um pedido, e o pedido normalmente era manuscrito pelo próprio vendedor da empresa fornecedora e, muitas vezes o vendedor ia na própria empresa compradora para fazê-lo , ou era via fax (que foi uma evolução considerável para a época).

Outro detalhe é que normalmente existia um comprador responsável que fazia as compras. Seu conhecimento e experiência era essencial. Era uma situação não muito interessante para a empresa pois ficava muito dependente de poucas pessoas ou responsável pelas compras.

Não existia uma ferramenta para fazer uma análise estratégica da cadeia de suprimentos.

Normalmente não era feita estratégia na comparação de preço entre o fornecedor ABC e, costumeiramente, as compras eram centralizadas em apenas um fornecedor.

"A gestão de compras assume um papel estratégico nos negócios de hoje, pelo volume de recursos financeiros que envolvem. Mudando assim essa visão de que a atividade de compras fosse algo burocrático, passando a ser indispensável e necessário para os bens lucrativos da empresa" (Martins e Alt (2001) .

Com a globalização, surgiram os objetivos e estratégias de compras. O objetivo de toda cadeia de valor é maximizar o valor global gerado.

Para a maioria das cadeias o valor estará fortemente ligado à lucratividade da cadeia de suprimentos.

A cadeia de suprimentos assim precisa ter as seguintes estratégias:

1- Obter um fluxo contínuo de suprimentos: a fim de atender aos programas de produção, ou seja, quando coloca a ordem de compras para o fornecedor é preciso ter certeza que virá a quantidade pedida e qualidade dos produtos para não ocorrer parada na produção da empresa motivados pela falta de insumos e matéria prima.

A empresa Brazil Bothânico Ltda tem como estratégia trabalhar com estoque menor, mas que sua reposição seja contínua.

2- Coordenar o fluxo: de maneira que seja aplicado o mínimo de investimento à operação da empresa, isto é, não pode haver retrabalho.

Exemplo: um erro na compra referente a quantidade de um produto (insumo) que motiva a repetir a compra em um mesmo dia, isto vai gerar perda de tempo, entre outros problemas.

3- Comprar materiais e Insumos: aos menores preços obedecendo a padrões de qualidade e quantidade bem definidos. Para isso é preciso ter em média três fornecedores que atendam os requisitos necessários para atender a programação da empresa.

Ainda podemos citar algumas estratégias necessária de compras:

A- comprar ou fazer (make -or- buy) : produzir ou executar internamente, na própria empresa, ou adquirir de um fornecedor externo; ou seja, a empresa pode ser boa em fazer um produto ou serviço e não ser boa em outros.

A empresa Brazil Bothânico Ltda prefere fazer a terceirizar.

B - Comprar pelo usuário: consiste na permissão para que os próprios usuários identifiquem as suas necessidades de compras. Exemplo: o escritório da empresa tem autonomia para adquirir produtos como: papel sulfite, canetas etc.

Salientamos que a empresa Brazil Bothânico Ltda opta por direcionar todas as compras para o setor responsável de compras.

C- Consolidação de volume: Por meio da redução da quantidade de fornecedores é um aspecto importante de uma estratégia de compras. A empresa Brazil Bothânico Ltda consolida os volumes diminuindo desta forma a quantidade de fornecedores (maior a quantidade preço menor).

D- Integração operacional dos fornecedores: compradores e fornecedores unem os seus processos e as suas atividades na tentativa de melhorar o desempenho de ambos, ou seja, é uma interação, o fornecedor vai acompanhando a baixa dos estoques da empresa e repõem.

E - Compras informatizadas: Internet (e-mail)

EDI (informações diretas) São programas muito usados em empresas/fornecedores.

Os estoques da empresa já estão nos sistemas dos fornecedores, a partir do momento que abaixa o estoque da fábrica, os fornecedores são alertados via sistema e desta forma não para a produção.

Compras em JUST - IN --TIME: Não é um sistema novo, mas este sistema precisa ser correto e organizado, caso contrário a empresa terá sérios problemas na linha de produção, isto é, não pode ter falhas.

Como a empresa trabalha com estoque mínimo no JUST- IN - TIME ele está ligado ao sistema KANBAN, ou seja, a forma como a empresa enxerga o seu estoque da sua linha de produção. Exemplo: verde - o estoque está bom

Amarelo - o estoque está abaixando

Vermelho- repor imediatamente - última peça.

Se houver erro nas informações, a empresa terá parada na sua linha de produção.

O sistema JUST - IN - TIME, ou no momento certo, é uma ferramenta que funciona muito bem, mas, é preciso saber que terá bastante risco se houver desalinhamento nas informações pelo caminho no seu processo de transformação de insumo para o produto acabado. A empresa Brazil Bothânico Ltda

3.1.2 ETAPAS DO PROCESSO DE SUPRIMENTOS

As principais etapas na cadeia de suprimentos são:

- Escolha da matéria – prima é o processo inicial da produção
- A matéria prima é transformada no produto final
- Armazenagem e a utilização do estoque
- Entrega ao consumidor final

CICLO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS

- 1- Produtor (matéria prima)
- 2- Fabricante (processo de transformação)
- 3- Distribuidor
- 4- Varejo / atacado
- 5- Consumidor

Observação: poderá ocorrer do fabricante vender direto para o consumidor final.

IMPORTANTE:

- 1- Faça um mapeamento dos processos: Entender como a empresa funciona, ou seja:
 - Quem são seus fornecedores

- Quanto tempo demora para fazer a entrega
- Como funciona minha linha de produção
- Quanto de insumo é gasto diariamente
- Como é armazenado meu produto
- Vai para atacadista/ varejista ou consumidor final

Citamos como exemplo: A empresa Brazil Bothânico Ltda fornece seus produtos para atacadistas e varejistas.

2- Informe seus fornecedores sobre as modificações: Sempre que houver mudanças de produtos, quantidade de produção etc. informe os fornecedores pois eles precisam estar preparados para suprir a empresa em um momento de crescimento da economia, ou até mesmo diminuir os insumos em uma queda dela.

3- Mantenha o estoque cada vez mais baixo: estoque parado é dinheiro parado: se for possível trabalhar com sistema JUST IN TIME. A empresa Brazil Bothânico Ltda utiliza o sistema JUST IN TIME e funciona muito bem.

4- Usar a tecnologia a seu favor: sistema interligado fábrica/ fornecedor através de: sistema que faz contabilidade de estoque; sistema que faz a rastreabilidade do produto; compras por EDI; e mail ; etc.

Podemos dizer que usar a tecnologia é diminuir retrabalho, duplicidade que geram custos para a empresa.

3.2 GESTÃO DE PROCESSOS

O que é gestão?

Gestão é uma área das ciências humanas que se dedica à administração de empresas e de outras instituições visando fazer com que alcancem os seus objetivos de forma efetiva, eficaz e eficiente.

O conceito de gestão possui ligação direta com a administração dos recursos disponíveis na organização. **Esses recursos podem ser tanto materiais e financeiros como humanos, tecnológicos ou de informação.**

A função de um gestor é tirar o melhor proveito das estruturas, das tecnologias, do capital e das pessoas para alcançar as metas da organização no curto, no médio e no longo prazo. Para isso, o conceito de gestão está baseado em quatro pilares: **planejamento, organização, liderança e controle.**

A definição das metas a serem atingidas, o planejamento dos passos necessários para alcançá-las e o diagnóstico e a resolução dos problemas que surgirem no percurso são algumas das tarefas da gestão. Outra preocupação da gestão é aperfeiçoar os processos adotados pela corporação, valendo-se, para isso, de um esforço permanente de aprendizado e de busca por inovação.

A estrutura administrativa de uma organização é formada por seus sistemas financeiro, comercial, logístico, social e tecnológico, dentre outros. A gestão se vale, portanto, não apenas dos conhecimentos de técnicas de administração propriamente ditas, mas também de contributos de outras disciplinas, como a economia, o direito, à contabilidade e a psicologia.

Áreas da gestão

A gestão empresarial pode ser dividida em diversas áreas, de acordo com as suas funções e especialização. Entre elas podemos citar:

- Gestão de pessoas ou gestão de recursos humanos
- Gestão financeira
- Gestão de projetos
- Gestão de processos
- Gestão comercial
- Gestão de qualidade
- Gestão de tecnologia da informação
- Gestão de estoque

Embora as palavras "administração" e "gestão" remetam diretamente ao mundo empresarial, esses conceitos não estão limitados às empresas. Eles podem ser aplicados a todas as organizações que reúnam pessoas e recursos para o alcance de um objetivo, como é o caso das entidades sem fins lucrativos e dos órgãos públicos.

Novos modelos de gestão

As mudanças recentes na sociedade têm promovido o surgimento de novos modelos de gestão, que buscam adequar as organizações aos novos tempos.

Um desses modelos é a **gestão estratégica**, que pressupõe um trabalho constante de diagnóstico das oportunidades, ameaças, forças e fraquezas da corporação.

Por meio do cruzamento dessas variáveis, a gestão estratégica visa adequar a empresa a seu mercado, identificando oportunidades e com foco no futuro. O modelo baseia-se em um planejamento mais organizado e racional, que busca reduzir as incertezas para alcançar melhores resultados.

Outra tendência verificada atualmente é a da **gestão participativa**. Em vez de adotar o autoritarismo e a rigidez, a gestão participativa tem como foco as pessoas que fazem parte da corporação, procurando dar a elas mais voz e espaço na tomada de decisões.

Simultaneamente, na gestão participativa, cada colaborador precisa estar ciente de sua responsabilidade individual para o alcance dos resultados, o que exige um maior comprometimento com o desempenho da organização.

3.2.1 PROCESSOS ORGANIZACIONAIS

O que é estrutura organizacional?

A estrutura organizacional é a forma como uma organização está dividida e hierarquizada. Ela define como é feita a gestão das suas atividades e a comunicação entre seus setores, visando atingir seus objetivos estratégicos.

A estrutura organizacional de uma empresa inclui sua departamentalização, ou seja, a divisão por setores, mas também as relações hierárquicas entre eles. O conceito de estrutura organizacional não é, portanto, sinônimo nem de departamentalização nem de hierarquia isoladamente, mas sim uma combinação entre elas.

Essa definição corresponde a uma estrutura organizacional formal, que é aquela que é planejada pelos gestores de acordo com as necessidades da empresa. A representação gráfica da estrutura organizacional formal é feita por meio do organograma.

Além da estrutura organizacional formal, porém, as empresas também costumam ter estruturas organizacionais informais. A estrutura informal é estabelecida por meio das relações interpessoais. Ela não é oficial e não define a interação entre os setores, refletindo apenas as ligações espontâneas que se formam entre os colaboradores.

Tipos de estrutura organizacional

Não existe um único modelo de estrutura organizacional. São os gestores, ao desenhar a empresa, que vão definir de que forma ela estará organizada. O tamanho da empresa, seu ramo de atividade, sua finalidade e seus objetivos são alguns dos critérios que precisam ser levados em consideração para estabelecer a estrutura corporativa.

A importância de se definir uma boa estrutura organizacional se deve ao fato de que ela é essencial para garantir o sucesso da administração, tornando claras as funções de seus elementos e a forma como eles se relacionam. Ela também evita problemas de comunicação, garantindo eficiência e agilidade na execução das tarefas.

Confira, abaixo, os principais tipos de estruturas organizacionais e esquemas de seus organogramas.

Estrutura organizacional linear

É o formato mais antigo e simples de estrutura organizacional e, por isso, o mais comum nas empresas de pequeno porte. Ele é inspirado na estrutura dos exércitos e possui uma hierarquia clara e bem definida.

A estrutura organizacional linear se caracteriza pela autoridade única e absoluta do superior em relação a seus subordinados. As linhas de comunicação são formais, e as decisões são centralizadas.

Estrutura organizacional funcional

Nesse esquema, em vez da autoridade, o que define a hierarquia é a especialização das funções. Cada setor contribui com seu maior conhecimento para o funcionamento da organização como um todo, ganhando a palavra para decidir nos temas sobre os quais domina.

Em uma estrutura organizacional funcional, nenhum chefe de setor tem controle absoluto sobre seus subordinados. Além disso, cada colaborador pode ter de responder a várias chefias.

Estrutura organizacional linha-staff

A estrutura linha-staff é uma combinação dos modelos linear e funcional. Ela segue o esquema da estrutura linear, mas se distingue pela existência de órgãos de consulta.

A consultoria pode fazer recomendações técnicas e especializadas aos escalões inferiores, mas não pode comandá-los. A função de comando continua restrita aos chefes de cada departamento.

Na estrutura organizacional linha-staff, portanto, a importância do conhecimento especializado é reconhecida, mas seu formato mantém a unidade de comando.

Estrutura organizacional matricial

Esse tipo de organização mantém a divisão da organização como um todo, mas cria uma forma de hierarquia paralela, por projeto.

A equipe de um projeto costuma reunir elementos de diversos setores da empresa. Por exemplo, um funcionário do departamento financeiro pode ser encarregado de cuidar das finanças deste projeto específico. Esse colaborador continuará respondendo ao chefe do seu departamento. No entanto, também irá se reportar ao líder do projeto em que trabalha.

Classificações por departamentalização

Os tipos de estruturas organizacionais listados acima correspondem às diferentes formas de se estabelecer hierarquia entre os setores de uma empresa. No entanto, é possível classificar as estruturas organizacionais também pela forma como é feita a sua departamentalização.

Embora a maneira mais comum de se dividir uma empresa seja por setor de especialização, esse não é o único modelo de construção de um organograma.

Estrutura organizacional territorial

Empresas que são geograficamente espalhadas podem optar por dividir sua hierarquia por região de atuação, em vez de por função. Na estrutura organizacional territorial, os chefes regionais ficam logo abaixo da direção central na hierarquia.

Estrutura organizacional por clientes

A estrutura organizacional por clientes busca estruturar seu organograma em torno dos tipos de público com os quais a empresa trabalha. Assim, uma loja de roupas pode ter um departamento especializado no segmento infantil, outro na moda feminina e um terceiro no vestuário masculino, por exemplo.

Estrutura organizacional por processos

A estrutura organizacional por processos é utilizada por algumas indústrias. Nesse modelo, são definidos um chefe e uma equipe para a etapa do processo de produção. Podem existir, por exemplo, um responsável pela etapa de montagem e outro pela de acabamento.

Estrutura organizacional por projetos

A estrutura organizacional por projetos estabelece um organograma por empreitada ou campanha. Ela é comum, por exemplo, nas construtoras, que montam equipes distintas e com alguma autonomia para cada obra.

3.2.2 PROCESSOS DA ÁREA DE SUPRIMENTOS

A empresa Brazil Bothânico hoje, como muitas empresas no país, busca ter um estoque bem justo, pensando no valor que precisa mobilizar, para ter um estoque maior. Claro que seus gestores sabem que se a empresa possui um caixa com uma certa sobra, a compra em maior quantidade, gera uma economia (lei da oferta e procura) mesmo assim, o controle precisa ser muito rígido

A empresa trabalha com uma estratégia bem comum... a de ter seus fornecedores bem próximos e fidelizados. A vantagem deste modo de trabalho, é conseguir sempre melhores preços e até melhores condições de compra, como frete mais barato, a possibilidade de atendimento mais rápido e prazos maiores nos pagamentos das notas fiscais

A terceirização, foi uma opção para a empresa, mas de uma forma diferente que as demais. O grupo resolveu criar ele mesmo uma empresa terceirizada e esta fornece os funcionários para a principal... os benefícios são, os pisos salariais diferentes e mais baratos, os sindicatos diferentes, que tem suas vantagens e principalmente, o pagamento de impostos, que nesta opção, acaba saindo menor, aumentando os lucros da empresa, diminuindo seus custos fixos.

Questionando o setor de compras, podemos avaliar que o cadastro de fornecedores é continuamente atualizado por uma equipe interna, que a cada 2 ou 3 meses, solicita via e-mail, uma atualização aos fornecedores que compram continuamente e para aqueles que compram menos, uma atualização a cada compra feita. O ganho disso é a qualidade na compra.

Verificamos que por opção própria, a empresa ainda não utiliza o comércio eletrônico, mas conversando com alguns diretores e gerentes, essa modalidade deve ser implantada em breve.... a pandemia fez com que novos lançamentos e novos conceitos, fossem temporariamente deixados de lado... mas nunca esquecidos.

Verificamos também que a empresa dispõe de um sistema que tem como parâmetro a cotação de compra em pelo menos 3 estabelecimentos diferentes. É gerada uma ordem de compra e esta somente fica com o status de finalizado, após as 3 cotações serem devidamente preenchidas. Estando ok, o sistema libera para que o processo de compra prossiga.

Hoje, com todos esses anos no mercado, a empresa Brazil Bothânico conquistou entre seus fornecedores um patamar, onde tem a garantia de um fornecimento contínuo, menor custo de propriedade, um melhor “poder” de compra e um custo que a cada vez começa a ser trabalho para ter sua redução gradual, com todas essas evoluções.

4. CONCLUSÃO

Concluimos que a empresa Brazil Bothânico, utiliza uma logística que mesmo estando de acordo com o que a empresa possui, deve sim, adquirir novos conceitos, no que se diz respeito à modernização.

Não citado acima, mas não menos importante, ouvimos de seus diretores que a partir deste mês, será iniciada uma consultoria específica para logística. Contrataram uma empresa de Valinhos, onde seus especialistas estarão conhecendo, traçando estratégias e implementando os processos mais conceituados atualmente no mercado. Será também contratado um funcionário com larga experiência no setor e comprado um software específico para logística, amplamente reconhecido no meio.

Desta forma, podemos afirmar que a experiência de realizar um P.I. em uma empresa deste porte, nos trouxe mais conhecimento, experiência e motivação para seguirmos nessa área tão dinâmica e tão ampla.

Logística é para quem gosta, não para quem quer.

REFERÊNCIAS

www.dicionariofinaceiro.com.br

<https://cargox.com.br>

<https://www.desafiosdalogistica.com.br>

<https://blog.leucotron.com.br/>

<https://patrus.com.br/>

ANEXOS





QUEM SÃO VOCÊS NOS CUIDADOS com o cabelo?



A QUE AMA UMA TRANÇA



A QUE ADORA MUDAR



A LOUCA DA HIDRATAÇÃO



A DO CABELÃO





Novo e moderno escritório comercial e logístico

Aumento da frota logística em 140%

 **Novo CD**
inaugurado em janeiro 21

 **4.000 m²**
20 docas de carga e descarga

 **Aguai - SP**
40km da Anhanguera
190km de SP e 40km de MG