



## **PROJETO INTERDISCIPLINAR: Mantiqueira Dist. Prod. Higiene**

### **NOME DOS ALUNOS**

Bianca Francielli L. Guerra, RA: 609263

Lucas Alves Santos, RA: 604801

Paula Almeida Azevedo, RA 604277

Yulli Monique Monteiro, RA 607471

**SÃO JOÃO DA BOA VISTA**  
**Novembro - 2017**

**PROJETO INTERDISCIPLINAR: Mantiqueira Dist. Prod. Higiene**

Trabalho apresentado aos Professores:

Elaina Cristina Paina Venancio

Gilberto P. de Carvalho Filho

Thiago Nogueira

Celso Antunes de Almeida Filho

Renata E. de Alencar Marcondes

das disciplinas

Gestão da Cadeia de Valor, Logística e  
Materiais.

Gestão de Desenvolvimento de Produtos.

Gestão de Operações de Produção de  
Bens e Serviços.

Gestão de Processos.

Gestão Estratégica de Custos.

do módulo 08, turma B, do curso de  
Administração.

## SUMÁRIO

1- INTRODUÇÃO	p.4
2- DESENVOLVIMENTO	p.6
2.1-APRESENTAÇÃO DA EMPRESA	p.7
<b>2.1.1- CARACTERIZAÇÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS</b>	<b>p.9</b>
2.1.2- PORTFÓLIO DE PRODUTOS	p.12
2.1.3- CARACTERIZAÇÃO DO PROCESSO PRODUTIVO	p.15
2.2-MELHORIA NOS PROCESSOS	p.18
2.3-ANÁLISE FINANCEIRA	p.21
3- CONCLUSÃO	p.23
4- BIBLIOGRAFIA	p.24

## 1-INTRODUÇÃO

Neste trabalho será desenvolvido um plano de melhoria e ideias para um melhor desenvolvimento dos processos dentro da empresa Mantiqueira Distribuidora. Empresa que vem se solidificando e conquistando cada dia mais novos clientes no mercado de distribuição de produtos de higiene pessoal. Apesar de ser uma empresa com apenas 14 anos no mercado, a Mantiqueira vem alcançando grandes resultados, superando as expectativas e crescendo cada dia mais. Devido a esse crescimento inesperado, em 2011 a empresa teve que mudar suas instalações para um local onde comportasse toda a demanda, devido ao aumento de clientes.

A partir disso, a empresa teve um grande salto em suas vendas, abrindo novos setores e sendo necessário novamente mudar suas instalações, onde em 2016 foi necessário mudar-se para um local que comportasse a quantidade de funcionários e um espaço para o armazenamento dos produtos, e novamente devido à alta demanda dos clientes.

Hoje, mais uma vez a empresa passa por outro processo de expansão, que apesar da recente mudança já não está mais comportando a quantidade necessária para atender os clientes. Então novamente foi identificada a necessidade de um novo espaço, para comportar todo o estoque que hoje a empresa possui e pretende englobar.

Neste trabalho, abordaremos ideias para a melhoria dos processos de logística, mais especificamente, voltado para as entregas dos pedidos para os clientes e área de transporte.

Hoje a Mantiqueira trabalha com três transportadoras que realizam as entregas para os clientes (farmácias, drogarias, perfumarias, canal alimentar), estas entregas são realizadas no prazo definido, não ocorrendo atrasos, porém, estas transportadoras não dispõem de um sistema de acompanhamento de pedidos para a empresa, no qual dificulta o trabalho para a identificação da localização do pedido, sem identificar onde está e quanto tempo irá demorar para chegar até o cliente.

A ideia principal seria contratar uma transportadora que fosse tanto eficiente quanto as que já são terceirizadas, mas com um sistema de acompanhamento de pedidos, no qual poderia ser online, para a otimização de tempo dos colaboradores do setor de logística da empresa, e uma resposta imediata para o cliente que está precisando da mercadoria para estocar em seu comércio. Ou mesmo propor para a transportadora que já são parceiras, que inovem em seus conceitos e desenvolva um sistema que os clientes possam usufruir.

Não menos importante, também abordaremos temas de processo produtivo, desenvolvimento do processo do serviço da empresa e ideia de análise financeira, tudo para que a empresa consiga ter seus processos eficiente e eficazes.

## 2 - DESENVOLVIMENTO DO TRABALHO

Neste trabalho iremos desenvolver assuntos importantes em relação a logística de uma organização, nesse caso escolhemos a empresa Mantiqueira Distribuidora, responsável por distribuir produtos de higiene pessoal para varejistas.

Vamos analisar o que faz parte da caracterização da cadeia de suprimentos, que está relacionado desde o ponto de origem até o ponto do consumo final, assim tendo como objetivo atender as necessidades dos clientes. Essa cadeia de suprimentos serve para estocar, comercializar, distribuir e dar suporte aos produtos. A empresa possui três transportadoras que são terceirizadas, mas nenhuma delas possui um acompanhamento de pedidos, isso certamente é uma falha, e neste tópico sugerimos um ponto de melhoria em relação a isso.

Em seguida temos a questão da comunicação e gerenciamento do processo de desenvolvimento do serviço que a empresa executa, neste ponto identificamos se há alguma falha neste processo e por qual meio de comunicação esta falha pode ser “driblada” para a viabilidade do processo.

A empresa sendo do ramo de distribuição, não produz nenhum tipo de produto, mas possui um processo produtivo, que é considerado eficaz, pois através de indicadores de desempenho é possível observar o quão o processo é executado de maneira correta.

No tópico da melhoria nos processos, utilizaremos o ciclo PDCA, uma ferramenta que monitora e melhora vários processos dentro de uma organização. Juntamente com o ponto de equilíbrio, indicador de segurança para uma organização, que dará um suporte a vida financeira da organização.

## 2.1-APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A empresa Mantiqueira Distribuidora de Produtos de Higiene Pessoal Eireli, é uma organização especializada no atendimento do canal farma e perfumaria, distribuindo seus produtos pelas regiões de São Paulo, como: regiões de Campinas, Jundiaí, Grande São Paulo, Vale do Paraíba. Localizada em São João da Boa Vista, no endereço Av. Dolores Martins Rubinho, número 660, Distrito Industrial, no Estado de São Paulo. Deu início às suas atividades no ano de 2005 com dois sócios.

Sendo os sócios, dois irmãos que buscam constantemente as tendências e melhorias necessárias para a solidificação de sua posição no mercado. Mantendo a agilidade, respeito, ética e a excelência no atendimento de seus clientes.

Hoje a empresa conta com 47 funcionários trabalhando interno, nos setores administrativos e de expedição, e aproximadamente 100 pessoas trabalhando externamente, entre eles representantes comerciais e vendedores externos, totalizando 147 colaboradores ao total.

A empresa conta com diversos fornecedores, como: Nivea, Unilever, Flores e Vegetais, Bitufo, Avent, Salvatore, Baruel, PowerDent, Granado, Panasonic entre outros. Tem-se uma gama muito grande de produtos para a distribuição, sendo eles: fraldas, shampoos, condicionadores, sabonetes, creme dental, escova dental, absorventes, papel higiênico, desodorantes entre tantos outros.

O crescimento do negócio acontece em campo com o desenvolvimento de novos clientes, para isso a empresa conta com uma equipe de vendas constantemente treinada e alinhada a estratégias e aos valores da empresa.

Abaixo a Missão, Visão e os Valores que norteiam a organização:

### **Missão**

*“Oferecer distribuição no Canal Farma com a mais alta qualidade, focada na inovação tecnológica e reconhecida pela excelente prestação de serviços, fidelizando cada vez mais nossos clientes e parceiros”.*

### **Visão**

*“Ser a melhor distribuidora do Canal Farma na área de atuação”.*

### **Valores**

*“Ética e transparência, respeitando as pessoas e o meio ambiente, tendo sempre espírito empreendedor voltado para inovação com crescimento sustentável”.<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup> Informações retiradas diretamente do site da empresa.



## 2.1.1- CARACTERIZAÇÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS

A cadeia de valor caracteriza em diversas atividades a serem executadas desde de projetar, produzir, comercializar, distribuir, até a entrega final para os clientes.

A cadeia de suprimentos tem o objetivo de coordenar estes processos referente a logística interna e externa das organizações. São partes cruciais nesta cadeia, fornecedores, fábrica/indústria e consumidores finais.

Abaixo imagem que representa uma cadeia de suprimentos:



Uma cadeia de suprimentos executada e planejada corretamente, com integração entre todas as etapas de transporte, estoque e custo, é possível uma otimização dos serviços e pode-se auxiliar na redução dos custos, assim melhor satisfazendo seus clientes finais. O processo da cadeia de suprimentos dentro da empresa está representado na imagem demonstrada logo acima, os fornecedores, fornecem os produtos para a empresa, onde dali é levado até as transportadoras e distribuídas pelas perfumarias/farmácias e chegam até os consumidores finais.

Como a empresa possui as transportadoras terceirizadas, que são responsáveis pelas entregas, é preciso acompanhar o andamento dos pedidos e sua localização, para dar um respaldo aos clientes que necessitam das mercadorias.

As transportadoras não dispõem de um sistema que se tenha fácil acesso a essas informações de controle das entregas. Para se localizar um pedido é preciso que um colaborador do setor de logística entre em contato via

telefone com a transportadora e informe o número do pedido, para que a outra pessoa do outro lado da linha passe a informação que ele necessita. Todo este processo demanda tempo de ambas as partes, por este motivo seria interessante as transportadoras dispor de um sistema de controle e rastreamento de um pedido.

Referente às transportadoras que são responsáveis pelas entregas, somente uma retira os pedidos na sede da empresa, algumas vezes dentro do mês, o restante dos pedidos são carregados no caminhão da própria empresa e levados até as outras duas transportadoras, para a distribuição pelas cidades da região.

Como a empresa vem se expandindo a cada dia, o setor de logística tem que se manter atualizado e disposto a novos desafios, mantendo sempre um contato direto/parceria.

Se as transportadoras terceirizadas, possuísem um sistema online, um aplicativo de fácil acesso, onde se consiga acompanhar e localizar cada pedido, otimizaria tempo dos colaboradores de ambas as partes e assim estariam se modernizando com as tecnologias, que aliás, nos dias de hoje são muito usadas. Podendo, assim a empresa ter uma melhor comunicação com seus clientes.

Em relação aos pedidos dos clientes são sempre tratados para que cheguem o mais rápido possível e não tenham nenhum transtorno, como: produtos avariados, extravio, falta de produtos entre outros.

O setor de compras da empresa é o responsável por manter sempre o estoque em dia, para que não falte produtos para os clientes, e o tipo de estoque que a empresa recorre é ao estoque de segurança. Juntamente com o setor de compras, existe o setor de estoque que é o responsável por avaliar todas as mercadorias, para que estejam em perfeito estado, evitando assim: avarias, lotes vencidos, produtos em falta, etc.

Para a compra de novas mercadorias o setor responsável utiliza a ferramenta de solicitação de pedidos para o vendedor da indústria fornecedora e parceira, e é através de parcerias firmadas com os fornecedores que a empresa realiza o abastecimento de seu estoque, como são diversos produtos os principais fornecedores são: Nivea, Unilever, Flores

e Vegetais, e para a solicitação destes pedidos é realizada através de reuniões para solicitar e negociar o pedido, após feitas negociações de valores o pedido é realizado para o fornecedor, que entregará as mercadorias para o abastecimento da empresa.

O armazenamento correto faz com que o estoque fique cada vez menor, é possível obter um controle cada vez mais apurado, podendo assim estocar uma variedade maior de produtos e um giro de estoque cada vez maior. Todo estoque da empresa fica armazenado em porta paletes, com cinco níveis de altura, para aproveitamento máximo de espaço e é realizado através de paleteiras manuais e elétricas.

## 2.1.2- PORTFÓLIO DE PRODUTOS

Desenvolvimento de um produto de bem ou de serviço, requer planejamento de processos para que tudo aconteça em seu devido tempo e o produto/serviço final saia conforme planejado.

O processo de desenvolvimento do serviço que a empresa executa é um processo que requer cuidados especiais para que não haja extravios dos produtos que irão chegar até o consumidor final.

A partir da negociação realizada com o setor de compras da empresa, chega até a organização as mercadorias para serem descarregadas e armazenadas. Os produtos conferidos são separados e unitizados para irem para seu local de armazenamento.

Os pedidos dos clientes (farmácias e perfumarias) que chegam até a empresa, são enviados para o setor de separação, após separados são enviados para conferência e embalagem, em seguida são carregados no caminhão da própria empresa e descarregados nas transportadoras terceirizadas, que são responsáveis por distribuir as mercadorias pelas regiões.

O líder de expedição é o responsável por avaliar se todos os colaboradores de seu setor estão realizando as funções demandadas corretamente. Ele acompanha se os responsáveis pela reposição de produtos nos porta paletes não estão deixando faltar, acompanha o desenvolvimento dos separadores e é através de indicadores de desempenho que ele gerencia o processo, podendo nestes indicadores ver os erros que acontecem com frequência e desenvolver melhorias para a otimização nos processos.

É através do setor de logística que os produtos são destinados a cada transportadora específica, pois cada uma delas é responsável por realizar a distribuição na região destinada. É através de um roteiro, chamado Minuta, que saem todos os códigos dos pedidos solicitados pelos clientes, e por este roteiro é feita a distribuição.

O setor de logística é quem dá o respaldo para o cliente sobre a localização do pedido, o dia que irá chegar e acompanha se houve reclamações de produtos avariados ou faltantes.

De acordo com o processo, a empresa realiza indicadores de desempenho para medir o quão eficiente estão sendo os processos dos pedidos. O assistente de estoque é o responsável por validar e analisar todo o estoque, ele coleta os dados de quantidade de produtos que estão entrando de estoque, quantidade de produtos que já chegaram avariados até a empresa, quantidades que foram avariados na movimentação dentro da empresa, ou seja, realiza relatórios de controle. A partir destes dados, o líder de expedição realiza gráficos com as informações e evidencia quais os pontos que mais precisam de melhoramento.

É através de indicadores, que a empresa consegue gerenciar os dados e a viabilidade de cada processo, pois é através de números que se consegue chegar a conclusões exatas de como o negócio está se conduzindo.

Acontece com uma certa frequência de surgir produtos avariados, ou seja, produtos que estavam em perfeitas condições e ao serem movimentados acabam sendo danificados e ficando com um produto a menos no estoque.

Decorrentes disso, os produtos poderiam estar sendo vendidos para os clientes, mas isso não acontecer, por muitas vezes a falta de atenção o produto acaba rasgando a embalagem, quebrando, etc.

Conforme os indicadores de desempenho é que se tem uma medição da boa execução do serviço, pois são através de números que se consegue analisar corretamente o desempenho de cada funcionário dentro do setor de expedição.

Seria viável a empresa desenvolver reuniões quinzenalmente com a diretoria, os líderes e supervisores, para alinhamento das melhores decisões, novas ideias e acompanhamento.

Os líderes devem realizar reuniões mensalmente com seus subordinados para alinhamento e técnicas usadas para a movimentação adequada dos produtos e de novas metas e desenvolvimento dos processos, pois assim todos conseguem saber qual é o objetivo a ser atingido e o que cada um precisa desenvolver e melhorar.

Para a convocação dos colaboradores, o setor de Recursos Humanos da empresa seria o responsável por realizar a comunicação a todos que deverão

participar destas reuniões, por via e-mail e comunicados nos jornais murais da empresa.

A empresa precisa desenvolver etapas para que a comunicação seja eficaz dentro da organização, conforme apresentada na tabela abaixo, é preciso seguir as etapas corretamente.

<b>Assunto da Informação</b>	<b>Ação Esperada</b>	<b>Destinatário</b>	<b>Método de Comunicação</b>	<b>Emissor</b>	<b>Periodicidade</b>
Divulgação do início do projeto do processo de movimentação de mercadorias	Informar a abertura de maneira formal do projeto	Equipe do projeto	Apresentação formal	Gerente do projeto	Uma vez
Reunião de planejamento	Estabelecer as principais direções do projeto	Equipe do projeto	Reunião	Gerente do projeto	Uma vez
Reuniões de acompanhamento	Apresentar os objetivos e as atividades do projeto, através de dados	Gerente do projeto e líderes	Relatórios de indicadores de desempenho, através de e-mails	Líderes das etapas do projeto	Semanal
Reuniões de alinhamento	Estabelecer interação entre as partes envolvidas do projeto, para melhoramento	Todas as partes envolvidas (gerentes, líderes, supervisores e equipe de expedição)	Reunião	Líderes e gerentes	Sempre que necessário
Treinamento dos usuários	Treinar a equipe de expedição, para a correta movimentação dos produtos	Equipe de expedição e líderes	Apresentação formal	Recursos Humanos, colaboradores envolvidos e gerências	Mensal
Encerramento do projeto	Formalizar o encerramento do projeto	Equipe do projeto	Reunião	Gerente do projeto e Diretoria da empresa	Uma vez

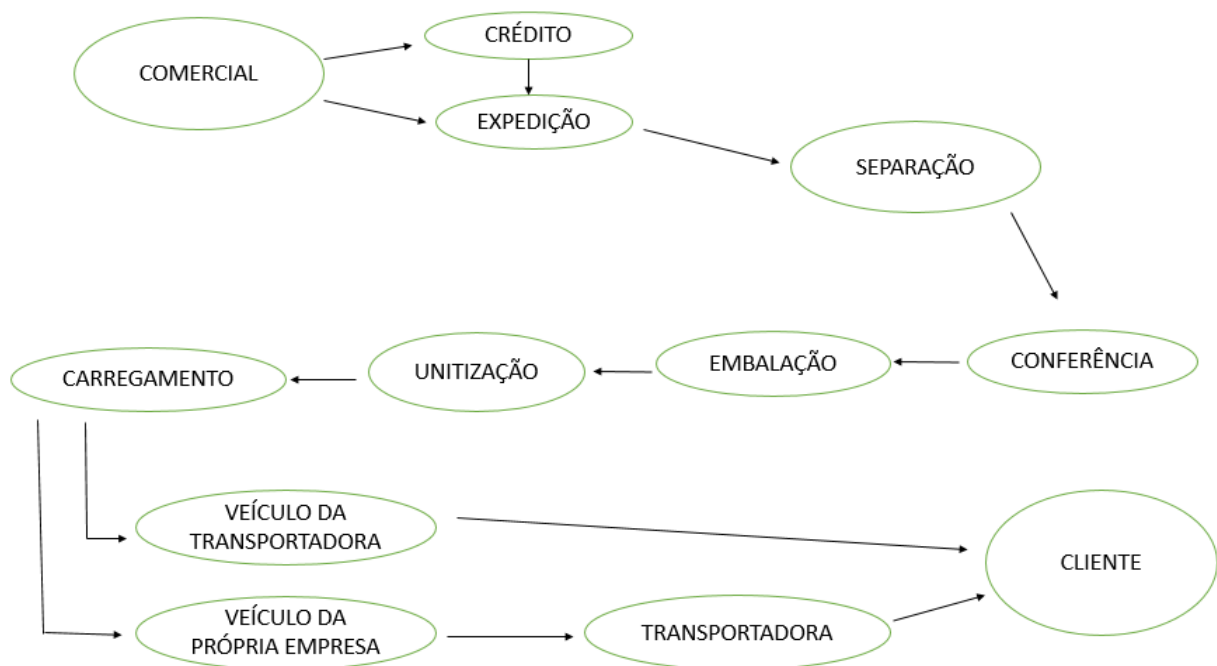
### 2.1.3- CARACTERIZAÇÃO DO PROCESSO PRODUTIVO

A empresa por ser do ramo de distribuição, ela não possui um processo produtivo, apenas revende produtos adquiridos dos fornecedores para os varejos, o processo produtivo pode ser considerado o processo de como o pedido solicitado pelo cliente chega até a empresa e é separado para o envio.

Quando as solicitações feitas de compras de mercadorias chegam até a empresa para serem estocadas, os responsáveis por realizarem as descargas já conferem se está tudo de acordo conforme a solicitação, feito isso é com o auxílio de paleteiras manuais e elétricas que as mercadorias são unitizadas em paletes e são armazenadas nos porta-paletes.

A empresa possui vendedores externos e representantes comerciais que são responsáveis por irem até os clientes (varejos como: farmácias e perfumarias) e realizarem as vendas. Após uma venda realizada, o pedido é encaminhado online pelo sistema que a empresa utiliza cujo nome é Target.

Abaixo podemos observar um fluxograma de como o pedido chega até a empresa e por quais processos ele é encaminhado até chegar ao cliente.



Após o pedido aparecer no sistema da empresa, os colaboradores do setor comercial são os responsáveis por analisarem esta solicitação de produtos, para que não tenham nenhum transtorno, se o pedido for de valor muito alto, ou se o cliente possuir débitos em aberto com a empresa este pedido é barrado no setor de Crédito, onde é realizada uma análise se este pedido poderá ser liberado para separação ou não.

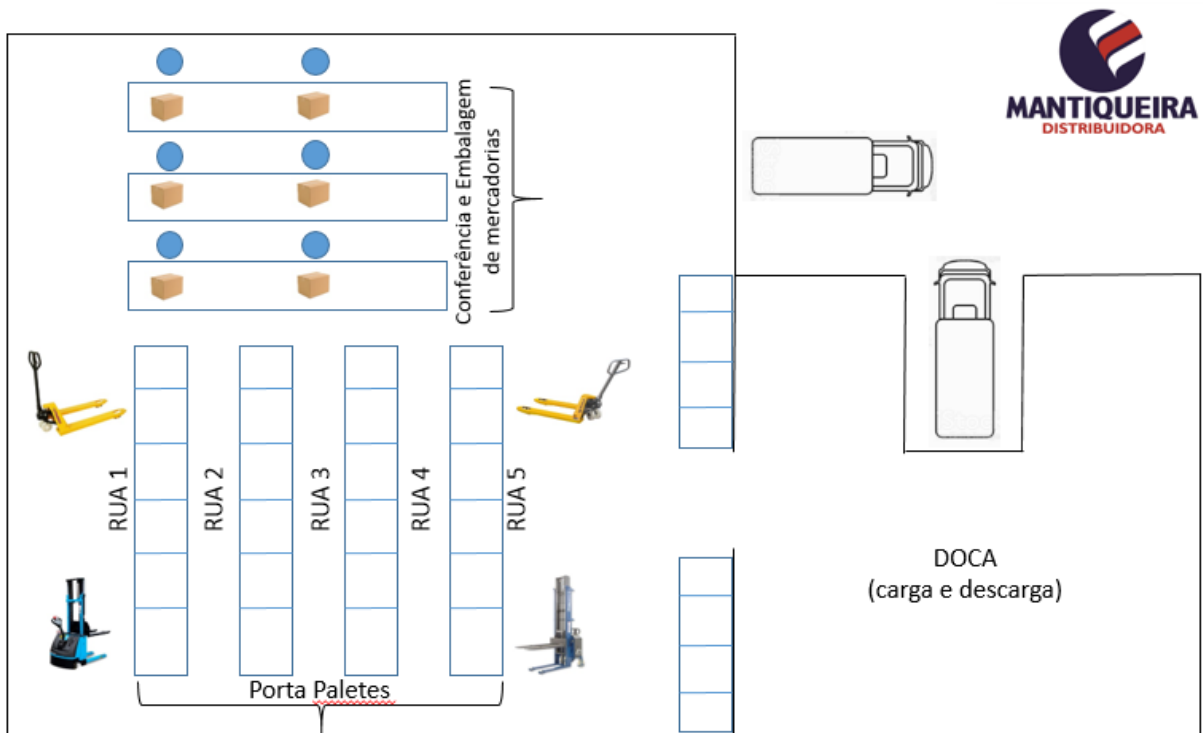
Após estes dois processos, o pedido liberado entra no sistema da expedição, que será liberado para a separação em ordem de chegada ou de grau de importância.

O pedido liberado para o setor de separação, no qual são responsáveis por realizarem o picking, ou seja, separação do pedido e entregar para o setor de conferência, onde os produtos serão “bipados” e conferidos através do código de barras e será analisado se estão em falta ou se está a mais do que foi solicitado no pedido. Após conferido e “bipados”, são encaminhados para o setor de embalagem, que irá embalar o pedido e serão etiquetados com a numeração de identificação e outros dados.

Logo após etiquetados, os produtos são unitizados em paletes para serem encaminhados ao carregamento. Podendo ser, no próprio caminhão da empresa, ou no caminhão da transportadora, que será responsável por realizar as entregas aos clientes. Caso for carregado no caminhão da empresa, as mercadorias são levadas até a transportadora e logo após são distribuídas pelas regiões até chegarem ao consumidor final.

Abaixo layout do processo produtivo da empresa:





Conforme o layout é possível identificar qual o caminho percorrido para a separação de um pedido solicitado por um cliente.

Os separadores percorrem toda a extensão dos corredores, chamados de “rua” onde os produtos estão armazenados e vão separando, após feito os produtos são levados até as mesas de conferências e em seguida embalados e já colocados na posição correta em paletes para o carregamento. E assim são levados até as transportadoras para a distribuição.

## 2.2- MELHORIA NOS PROCESSOS

Para a melhoria nos processos, iremos utilizar o Ciclo PDCA, que é uma ferramenta de gerenciamento vista na administração geral. Esse ciclo faz o monitoramento e o melhoramento dos processos e produtos de uma forma contínua, ou seja, que não possui intervalos.

O PDCA tem a finalidade de desenvolvimento e aperfeiçoamento das etapas de cada processo, assim identificando as causas de cada problema e efetuando soluções. Esse método é usado para o crescimento, a confiança e a eficiência do procedimento realizado por uma organização

O início do ciclo PDCA é a etapa de planejamento (Plan), onde o objetivo é destacar a estratégia no ciclo, onde iremos obter levantamento de informações. Em seguida ocorre a execução (Do), onde o que foi planejado será realizado e avaliado a qualidade do que está sendo feito. Após isso, temos o processo de checagem (Check), que é validado tudo o que foi feito, comparando tudo o que foi planejado no início com o resultado final. E por fim, temos a necessidade de ação (Act) onde há a correção de problemas e de oposições encontradas.



Para iniciarmos o Ciclo citado acima, o processo de melhoria seria a implantação do processo contábil PEPS (primeiro que entra, primeiro que sai). Para isso, é necessário realizar o planejamento das mudanças necessárias, para que assim o processo venha atuar sem qualquer tipo de dificuldades.

O processo de melhoria indicado, está relacionado aos produtos que são estocados de forma inadequada, em relação ao seu prazo de validade. Os produtos que tem um prazo de validade próximo ao vencimento devem ser estocados na frente dos demais que possuem um prazo de validade mais longo, com isso quando o produto é distribuído até o varejo, estará com um prazo de validade eficiente para se realizar a venda ao consumidor final, com a obtenção deste controle o desperdício pode ser quase zero. Abaixo iremos citar os pontos para a melhoria desse processo.

**Planejamento:** Para que o processo PEPS seja executado corretamente, é necessário verificar a data de validade de todos os itens do estoque, assim obtendo controle adequado e detalhado de cada produto. Portanto, o primeiro passo é verificar a data de validade de todos os produtos da empresa.

**Execução:** Na execução, será necessária uma boa comunicação com as equipes, se possível realizar um treinamento para que os colaboradores estejam cientes da importância de armazenar aquilo que entra primeiro e liberar primeiramente os produtos com o vencimento mais próximo. Em seguida é necessário muito cuidado e atenção na separação das datas, para que não se perca em meio aos produtos e haja confusão no momento da separação de cada item.

**Checagem:** Para se certificar de que os produtos estão realmente selecionados por data de validade, é necessário separar os colaboradores do setor de expedição em duas equipes, uma para realizar a separação por datas, aquelas que estão mais próximas de vencer e outra equipe para realizar a checagem, através de um controle com marcações e da seleção realizada pela equipe anterior. Dessa maneira, é possível ter certeza de que os produtos dispensados primeiramente, realmente são os produtos adequados.

**Ação:** Nessa etapa, é necessário aprimorar e dar continuidade no processo, sendo assim, há a necessidade de sempre verificar se os produtos que estão entrando no estoque, estão sendo estocados com a data correta, atrás dos produtos que já estavam no estoque, pois estes têm a necessidade de saírem primeiramente, pois estão com as datas com a validade mais próxima.

É necessário que esse ciclo esteja sempre em funcionamento, e para isso nunca pode deixar de lado qualquer tipo de etapa, se não pode ocorrer algum tipo de prejuízo e erros no processo. Esse método se adequa para implantações de novas ideias e também para a solução de problemas, e a cada fim de cada circuito, deve se dar início a um novo ciclo, assim tendo um aperfeiçoamento nos processos cada vez que for realizada.

Como podemos verificar, o ciclo PDCA é um método simples e fácil de ser aplicado, com isso pode trazer grandes benefícios para a empresa, como evitar desperdícios de produtos e ganhar confiança e satisfação de seus clientes.

## 2.3-ANÁLISE FINANCEIRA

A análise financeira é uma avaliação que se faz referente a viabilidade de um negócio ou projeto. Através de uma análise, é permitido estudar os problemas, suas características e suas possíveis soluções.

Normalmente as empresas não possuem um controle eficaz dos estoques, e é possível identificar produtos com baixa rotatividade e em grandes quantidades. Por isso, se faz necessário um setor de compras bem estruturado, de acordo com a necessidade da empresa referente aos produtos que devem ser estocados.

Quando se tem produtos que não possuem giro rápido, o capital utilizado faz com que não tenha retorno, pois além de não ser vendido não gerará lucro algum para a empresa e ocupará espaço de armazenamento, sendo que com o tempo poderá sofrer possíveis danificações e vencimento de lotes.

Por trabalhar com produtos de higiene pessoal, que são produtos que possuem um prazo de validade não muito longo, é preciso que a empresa tenha estoques bem planejados para que não haja perda referente a produtos vencidos.

Por estar em processo de expansão, a empresa não pode ter custos desnecessários e muito menos produtos vencidos. Sendo assim, trazemos como ideia de melhoria que foi citado acima, um método contábil conhecido como PEPS (primeiro que entra, primeiro que sai). Através desse método, a empresa consegue girar seu estoque, renovando a data de vencimento dos produtos toda vez que há alguma venda, assim não havendo problemas de vencimento dos produtos.

Com a aplicação deste método, é possível não obter perdas relacionadas ao estoque, conseqüentemente, não trazendo prejuízos financeiros à empresa.

Seria viável a empresa também desenvolver indicadores que possam mostrar o seu ponto de equilíbrio, diante de seus negócios.

O ponto de equilíbrio dentro da empresa é considerado um indicador de valor, que mostrará o que a empresa precisa vender para cobrir seus gastos, desta maneira mostra a viabilidade do negócio. É a partir desse indicador que é possível saber qual será a quantidade de vendas necessárias para obter lucro nos negócios, ou seja, o indicador de que as receitas se igualem aos custos e despesas (fixas e variáveis). É neste ponto que os produtos que serão vendidos, passarão a gerar lucro para a organização.

A empresa desenvolvendo um ponto de equilíbrio, ela saberá exatamente em qual ponto seu empreendimento começará a gerar lucros. Seu ponto de equilíbrio igualado a zero mostrará que ela é capaz de quitar todos seus custos e despesas, podendo assim, evitar prejuízos, estabelecer prováveis lucros, estar alinhado com a viabilidade do negócio e manter o empreendimento ajustado com o mercado.

### 3-CONCLUSÃO

Durante a realização deste projeto foi possível observar como um bom planejamento acarreta na viabilidade de um negócio, foi possível identificar que é preciso estabelecer uma visão crítica e coerente com o mercado para que se tenha sucesso.

Ter uma gestão eficaz em logística pode levar a empresa ao sucesso, pois nesta gestão é possível identificar processos falhos e executados de maneira incorreta, que causam gastos e custos desnecessários para a organização.

Propomos a empresa a melhoria de estabelecer com as transportadoras terceirizadas um acompanhamento de pedido, podendo ser através de aplicativos que possam ser acessados rapidamente pelos clientes, para otimização de tempo e uma melhor satisfação do cliente e um controle eficiente dos estoques através do sistema PEPS, muito importante para manter o estoque sempre em dia.

Para a vida financeira da empresa, foi proposto a realização do ponto de equilíbrio que é fundamental para saber se o negócio é viável, neste quesito a empresa consegue ver se suas despesas se igualam com os custos e despesas, e gera lucro para prosseguir com o empreendimento e desenvolver novas estratégias de mercado.

## 4-BIBLIOGRAFIA

São Paulo.Mantiqueira Distribuidora. Disponível em:  
<<http://www.dmantiqueira.com.br/missao.php>>. Acesso em 5 de novembro 2017.

PORTAL ADMINISTRAÇÃO. Ciclo PDCA: Do conceito à aplicação. Disponível em:<<http://www.portal-administracao.com/2014/08/ciclo-pdca-conceito-e-aplicacao.html>>. Acesso em 1 de novembro 2017.

CONCEITO. Conceito de análise financeira. Disponível em:  
<<https://conceito.de/analise-financeira>>. Acesso em 1 de novembro de 2017.

ACSN BLOG. 3 razões para calcular o Ponto de Equilíbrio da sua loja. Disponível em: <<https://blog.acsn.com.br/2017/08/02/ponto-de-equilibrio/>>. Acesso em 6 de novembro de 2017.



