

UNIVERSIDADE DE SANTO AMARO – UNISA

Curso: Tecnológica em Logística

Componentes do grupo e RA

Ed Carlos Alves de Alencar

RA 3067122

**PROJETO INTEGRADOR EM LOGÍSTICA II: EMPRESA
PRANA COMÉRCIO DE ARTIGOS DE DECORAÇÃO**

São Paulo

2022

UNIVERSIDADE DE SANTO AMARO – UNISA

Curso: Tecnológica em Logística

Componentes do grupo e RA

Ed Carlos Alves de Alencar

RA 3067122

**PROJETO INTEGRADOR EM LOGÍSTICA II: EMPRESA
PRANA COMÉRCIO DE ARTIGOS DE DECORAÇÃO**

Trabalho do curso de Tecnológica em Logística da Universidade de Santo Amaro – UNISA, como requisito parcial para aprovação da disciplina Projeto Integrador em Logística II, sob a orientação do Prof. Dr. Marcos de Oliveira Morais e Prof. Tutor Marcelo de Oliveira Silva.

São Paulo

2022

RESUMO

O estudo de caso feito sobre a falta de produtos em estoques e mostra a dificuldades em atender pedidos com rapidez e eficiência na Prana Comércio de Artigos de Decoração, mostra o histórico de uma empresa em seu pleno funcionamento que enfrenta um problema com falta de produtos.

Este projeto mostra as causas que acarretam este problema, bem como soluções e programas para a eliminação destas causas. Baseado em estudos teóricos, o projeto visa mostrar uma empresa na prática e os benefícios de um plano de ação nela implantado. O estudo de caso foi feito baseado no histórico da empresa e sua a fim de apresentar uma proposta de solução prática e econômica.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	5
	1.1 Metodologias de pesquisas.....	6
2	HISTÓRICO DA EMPRESA.....	7
3	CENÁRIO E REALIDADE DA EMPRESA.....	8
	3.1 Vendas.....	8
	3.2 Compras.....	8
	3.3 Recebimento de mercadorias.....	9
	3.4 Estoque.....	9
	3.5 Faturamento.....	10
	3.6 Financeiro.....	10
4	TEMA DO PROJETO.....	11
5	OBJETIVO.....	12
	5.1 Objetivo geral	12
	5.2 Objetivo específico.....	13
6	FINALIDADE.....	14
7	SITUAÇÃO ATUAL.....	15
	7.1 Processamento de pedidos.....	15
8	ALINHAMENTO ESTRATÉGICO.....	17
9	CONTRIBUIÇÕES.....	19
	9.1 Contribuições para o setor de vendas.....	19
	9.2 Contribuições para o setor de compras.....	19
	9.3 Contribuições para o setor de armazenamento.....	20
	9.4 Contribuições para o setor de estoque.....	20
	9.5 Contribuições para o setor de transporte.....	20
10	CRONOGRAMA.....	21
11	CONCLUSÃO	22
12	BIBLIOGRAFIA E REFERÊNCIAS DE PESQUISAS.....	24

1 INTRODUÇÃO

O Projeto integrador foi criado com o intuito de deixar os alunos preparados para os desafios do mercado de trabalho, e com tudo, fosse aplicados assuntos colocados em aula melhorando o desempenho do aluno participante.

Este trabalho tem como objetivo apresentar a empresa Prana Comércio de Artigos de Decoração, mostrando um pouco de cada setor e de seus processos logísticos e apontando o problema que será estudado. O mesmo irá mostrar também uma à área de compras e estoques da empresa ressaltando um problema existente e propondo uma solução pratica satisfatória e econômica para a mesma.

Para que uma empresa cativa seus clientes, é necessário oferecer serviços e produtos com preços justos e com qualidade e eficiência, neste projeto será apresentada o motivo que fez com que esta organização perdesse muitos clientes nos últimos meses. O estudo de caso está focado na área de compras e de armazenamento da empresa onde foi identificado um problema relacionado à falta de mercadoria para suprir as necessidades dos clientes em tempo ágil.

Este problema é ocasionado por diversas causas que foram estudadas e analisadas a fim de criar um plano de ação que poderá reduzir ou mesmo eliminar o problema. A falta de mercadoria na empresa Prana tem se tornado um grande problema. As maiorias dos clientes compram na empresa hoje por falta de opção e talvez pelo atendimento que ainda é um atrativo.

Muitos clientes reclamam diariamente da falta de mercadoria e quando atendidos, recebem produtos fora do padrão ofertado.

Para identificar o problema e poder entendê-lo melhor, a empresa foi pesquisada e analisada de acordo com a metodologia indicada para um estudo de caso, utilizando pesquisa exploratória qualitativa em toda empresa para saber das condições e focar no real problema que se pretende resolver. Ao terminar este projeto é possível verificar como um problema existente em determinada área pode influenciar toda a organização. É possível verificar também que resolvendo o problema, surge uma gama de benefícios para a empresa.

No caso deste projeto, estes benefícios são visíveis, pois utiliza poucos recursos financeiros e pode evitar diversos prejuízos para a empresa, tendo em vista um estoque bem planejado e organizado, permite entrega de mercadorias no tempo correto gerando a satisfação do cliente e trazendo grandes benefícios para a empresa.

1.1 Metodologias de pesquisa

Para o desenvolvimento deste trabalho foi feita uma pesquisa exploratória com análise qualitativa nesta empresa, a fim de identificar o problema que nela há e realizar o estudo deste problema para assim propor uma solução prática e satisfatória para a Prana Comércio de Decoração.

Segundo Gil (2002), A fase exploratória tem objetivo de determinar o campo de investigação de acordo com o os objetivos de torna-los mais explícito ou construindo hipóteses, sempre aprimorando idéias com levantamentos bibliográficos e entrevistas com pessoas da área.

A análise qualitativa trata-se de um modelo teórico para usar os dados recolhidos com a finalidade de compara-los como base em uma teoria para explicar a situação. (GIL, 2002).

2 HISTÓRICO DA EMPRESA

A palavra "PRANA" significa " Energia vital do Universo “, unindo tudo que faz parte dele. É o “manto” que mantém tudo no universo em harmonia e conectado.

A Prana nasceu em 2006, inspirada neste conceito com o objetivo de criar um modelo de empresa para o próximo século, unindo em uma única cadeia, tudo e todos envolvidos, desde a fabricação de matéria prima e seus produtos e revendedores, os clientes usuários.

A Prana é voltada para o desenvolvimento de produtos diferenciados, que tragam facilidade, diversão no dia a dia, a prana iniciou em 2006, com sede própria na Rua Bragança Paulista nº 310, Vila Cruzeiro, São Paulo.

Passou a importar e distribuir algumas das mais importantes marcas internacionais de cozinha, mesa, bar&vinho, decoração, etc., como a Americana CHEF'N, e as Italianas Bugatti e Silikomart, entre outras. Rapidamente as lojas perceberam o quanto era importante ter produtos diferenciados de alta qualidade que o público tanto buscava. Em 2014 lançou sua própria marca PRANA e Grill&Pizza, trazendo a união de alta qualidade e preços competitivos.

Em 2020, a prana já iniciou sua preparação para internacionalização de sua marca, e já está iniciando operações nos Estados Unidos, Europa e países da América Latina. Nos dias atuais, a prana tem desenvolvido várias linhas com marcas próprias, para vários varejistas e corporações que desejam ter produtos especiais, de alta qualidade e toda garantia local. Foi escolhida por grandes empresas, como Riachuelo, VMLY&R, JBS, TokStok, Wine Clube, entre outras, para desenvolver suas linhas de produtos. Em 2020 a prana inaugurou seus próprios estúdios, para criar ainda mais conteúdos, fotos e vídeos de produtos, assim como materiais de treinamento de produtos.

Os sócios da prana, trouxeram para empresa mais de 25 anos de experiência internacional em desenvolvimento e produção de produtos nas mais elaboradas cadeias globais de produção e distribuição, tendo atuado como executivos em grandes empresas multinacionais de ponta, na Alemanha, França, EUA e Ásia, criando uma base sólida de fornecedores, designers e colaboradores em 4 continentes, que hoje formam a cadeia de qualidade que sustenta o modelo prana.

3 CENÁRIO E REALIDADE DA EMPRESA

Para identificar e propor solução coerente aos problemas faz se necessário analisar e conhecer o cenário e a realidade empresa e seus processos logísticos. Para isso, foi necessário realizar uma análise das estruturas, bem como a necessidade da empresa e observações nos setores para verificação de suas funcionalidades.

A empresa em questão conta com uma estrutura bem simples, porém possui tarefas bem distribuídas, mas foi visto que faltam funcionários para alguns setores, além de treinamento para os funcionários já existentes.

Esta organização possui dois pavimentos, sendo distribuídos por uma sala onde ficam os vendedores, compradores, financeiros e o proprietário da empresa, ou seja, a parte administrativa da empresa.

Na parte de baixo fica localizada a área de estoque, bem como a área de carga e descarga. A empresa possui um espaço onde os pedidos são separados, neste espaço também ficam armazenados algumas mercadorias que não danificam com facilidades. As áreas das que compõem a empresa estão distribuídas em vendas, compras, recebimento de mercadorias, estoque, faturamento e financeiro.

3.1 Vendas

Este setor também é responsável por fazer contato com o cliente após a compra e verificar se tudo está de acordo e se o cliente está satisfeito com sua compra, gerando assim a confiança e satisfação do mesmo.

3.2 Compras

O processo de compras é feito pelo profissional responsável por esta área, que realiza cotações de acordo com a necessidade, porém foi notado que este setor não tem tantos contatos de fornecedores e às vezes os procura em cima da hora.

Sabe se que guardar materiais em estoque é de grande importância, pois se trata de um investimento. Além disso, quem tem material em estoque sai no frete nas competições do mercado, tendo a quantidade mantendo a capacidade de atender o cliente com o menor prazo possível, cliente opta por fornecedores com materiais á pronta entrega. A empresa pesquisada trabalha com vendas para todo o Brasil, a mesma tem foco em produtos importados.

A Prana Comércio e Decoração compra de importadoras e revende a seus clientes finais e outras revendas.

3.3 Recebimento de mercadorias

O recebimento de mercadorias é feito pelos funcionários do estoque. Após realizarem uma rápida conferência, os mesmos dão entrada na mercadoria no sistema e já separam para os pedidos, alguns já atrasados para a entrega. Os materiais que ainda não estão vendidos são armazenados nos estoques para atender futuros pedidos.

Os estoques estão localizados na área da expedição conforme já foi dito e tem a entrada é restrita aos funcionários da empresa. Como já foi dito, materiais em estoque é o mesmo que investimento, porém se a empresa sofre com armazenagem incorreta e falta de quantidade de produtos, pois a falta de comunicação com o departamento de compras e vendas é grande sem saber a quantidade certa em estoque pode gerar prejuízos.

Uma boa gestão de armazenagem traz grandes benefícios para a empresa tanto na parte financeira quanto na melhoria do nível de atendimento ao cliente.

3.4 Estoque

O setor de estoque é onde ocorre todo processo de separação e embalagem dos pedidos. A equipe de vendas encaminha os pedidos para este setor e os profissionais separam de acordo com as particularidades de cada cliente.

Foi notado que os produtos que mais saem, são os que faltam constantemente nos estoques, atrasando a separação e envio dos produtos. Questionados por nós, os funcionários deste setor, informaram que alguns produtos precisam ser comprados no dia da entrega e a empresa não tem um local adequado para o armazenamento dos mesmos. As mercadorias separadas e embaladas são transferidas para a área de carga e descarga e são carregadas nos veículos para entregas.

3.5 Faturamento

O setor de faturamento desta organização é responsável pelo faturamento dos pedidos e conta com um funcionário para este setor. Depois de separados os pedidos, os responsáveis emitem as notas fiscais e boletos referentes às mercadorias vendidas.

Para realizar as atividades deste setor, a funcionária conta com um suporte de sistema e uma contabilidade terceirizada.

3.6 Financeiro

Neste setor, são realizados pagamentos de fornecedores, lançamentos de contas a receber e contas a pagar, ordens de pagamento, serviços de banco; este setor também é responsável pela análise e liberação de crédito baseado em informações cedidas pelos clientes.

Analisando todos estes setores, é possível verificar que existem falhas desde ao setor de compras, até o armazenamento, essas falhas podem ser descritas como falta de gestão de e compras e armazenamentos, originando a falta de mercadoria na Prana.

4 TEMA DO PROJETO

Para uma organização ter sucesso em suas vendas, não é necessário apenas captar clientes, é de grande importância que os mesmos se mantenham fieis.

O processo de vendas e captação de clientes é uma parte fundamental, porem para que os mesmos sejam fidelizados, é preciso que as outras áreas também estejam atuando de forma correta. O problema identificado está ligado à área de compras e armazenamento, pois um está inteiramente ligado ao outro.

Para comprar, é necessário ter onde guardar, sem esse meio vira uma bagunça nos setores e produtos acabam degradando. O armazenamento correto dos itens deve ser feito em toda a empresa, porem na empresa em questão este controle deve ser muito rigoroso.

Nos tempos atuais com as diversas crises enfrentadas pelo Brasil, o cliente tornou-se mais exigente e seletivo. Desta forma é necessário entregá-lo produtos de qualidade com rapidez e eficiência, muitas empresas cometem erros ao prometer aos seus clientes, prazos de entregas que talvez não se possa cumprir ou em muitos casos fazem planejamentos errados e não conseguem atender seus clientes em tempo ágil, muitas vezes as empresas podem atrasar seus processos e ficar sem mercadoria para entregar para o cliente correto errado.

Foram identificados erros nos processos que podem prejudicar as vendas e o bom relacionamento com os clientes. Com base no estudo proposto o tema do projeto será falta de produto na empresa Prana, pois trataremos das falhas no processo de compras e a precariedade no armazenamento dos produtos.

Segundo Faconi (2004), existe um conjunto de causas (meios) que podem ter influenciado um problema, é um resultado indesejado de um processo sempre que ele ocorre.

5 OBJETIVO

Com este projeto pretende se chegar a objetivos satisfatórios para a organização citada, trabalhando primeiramente no objetivo geral e em seguida nas particularidades visando traçar objetivos específicos.

5.1 Objetivo geral

Quando nos vemos diante de um problema, faz se necessário elaborar um plano de ação para a eliminação do mesmo. Para tal proeza é necessário um bom planejamento, para assim não fazermos coisas fora da ordem ou da realidade da empresa e acabar agravando ainda mais o problema.

O objetivo geral deste programa e apresentar a solução adequada ao problema organizando o processo de compras e providenciando um local adequado para que mercadorias possam ser estocadas e falta de mercadorias seja eliminada.

Com a implementação do programa, visamos conseguir combater a falta de planejamento e tentar atender os clientes da melhor forma possível. Objetivamos trazer para a Prana, um local apropriado para o armazenamento da mercadoria e um planejamento de estoques adequado para que não haja falta de mercadorias.

Esta organização passa por uma dificuldade que atinge funcionários, proprietários, clientes e até fornecedores, sendo assim, podemos verificar que o problema está afetando uma cadeia importante, portanto e necessário uma intervenção nos processos logísticos a fim de arrumar a bagunça existente. Será feito o processo de resolução desde o controle correto para que haja compras corretas e assim a entrega ocorrer da melhor forma possível, visamos obter uma solução satisfatória, utilizaremos de alguns recursos financeiros da empresa para um investimento que irá gerar grandes benefícios a curto, médio e longo prazo além de evitar a evasão dos clientes.

Trataremos do controle de estoques, compras de mercadorias e o armazenamento correto dos itens para assim tentar eliminar um único problema que assola esta organização, a falta de mercadorias.

5.2 Objetivo específico

Temos com objetivo específico a eliminação das causas fundamentais, para assim eliminar o problema, com esse plano de ação visamos trazer grandes melhorias para o ambiente como:

- Comprar materiais que realmente possui saídas
- Local adequado para o armazenamento das mercadorias
- Produtos em estoque minimizando o tempo de entrega
- Clientes satisfeitos com os prazos e comprando mais

Desta forma saberemos o que tem mais saída e quanto devemos comprar para atender os clientes com dentro dos prazos. Além disso cuidaremos dos estoques utilizando o método PEPs primeiro que entra, primeiro que sai, para assim entregar os que foram comprados primeiro e evitar que produtos estraguem no estoque.

Será feito um planejamento para a pesquisa correta de fornecedores para os tipos de mercadorias comercializadas. Assim, além de poder negociar preços e avaliar produtos, o comprador não ficará perdido quando um produto estiver em falta em seu estoque.

Saberemos o quanto está entrando e o quanto está saindo, além de qual produto e mais procurado, qual época ele e mais desejado, quais fornecedores tem preços melhores para estes produtos, onde e como devo armazenar os mesmos.

6 FINALIDADE

A finalidade deste projeto é trabalhar de forma coerente a fim de chegarmos aos nossos objetivos, para cada item específico que devemos que objetivamos chegar, teremos que ter abordagens diferentes, e se atingirmos essas metas, poderemos notar grandes melhorias dentro da empresa.

Abaixo, mostraremos alguns dos pontos que pretendemos atingir, bem como o caminho para chegarmos até eles.

É necessário comprar materiais que realmente possui saída, para isso deverá ser feito controles das entradas e saídas de mercadorias, além da contagem dos estoques semanalmente, assim terá uma média dos itens que mais saem e os que precisam ser repostos. Este controle poderá ser feito pela área de compras através de notas fiscais de entrada e saída.

Fazendo desta forma a área de compras ficará mais organizada e terá mais materiais que realmente tem saída em estoque, enquanto reduzirá o número de perdas.

Grande parte dos produtos ali comercializados precisa de local, não é possível comprar e estocar os mesmos, gerando assim falta de mercadorias. Para contornar esta situação, uma medida precisa ser tomada. Será preciso investir na compra e instalação de uma prateleira própria para esta finalidade.

Os produtos armazenados nestas prateleiras poderão por um bom tempo sem perder suas qualidades originais. Assim, será possível fazer compras de mais quantidades e ter disponibilidade sempre que houver um novo pedido. A falta de produtos para entrega tem feito com que a empresa perdesse muitos clientes nos últimos meses, afinal os clientes estão em busca de produtos de qualidade com preço justo e prazo de entrega satisfatório, caso isso não exista na empresa eles procurarão nos concorrentes.

O que mudará este cenário na Prana, será os meios adotados na área de compras e armazenamentos. Comprando corretamente, sempre haverá mercadorias em estoque. Muitos produtos poderão ser estocados, trabalhando em todas estas causas, conseguiremos chegar ao nosso objetivo geral e veremos os clientes satisfeitos e comprando cada vez mais.

7 SITUAÇÃO ATUAL

Para a implementação deste plano de ação na empresa, devemos contar com os espaços existentes bem como os recursos que nela há. Desta forma foi necessário realizar um levantamento de quais materiais a empresa tem disponíveis para a execução de nosso plano de ação, baseado em sua situação financeira, seus recursos e ferramentas.

Sabemos que este não é um planejamento barato, porém o problema identificado e bastante grave. Se a empresa planeja ter lucros, precisará fazer investimentos, o que inclui ter uma boa estrutura para atender bem seus clientes.

Os clientes movem a empresa. Sem eles não existe renda, como a empresa está perdendo cliente, vale a pena investir em mudanças para que isso cesse. A empresa citada tem seus processos divididos de forma clara, onde rapidamente e possível identificar os erros que neles habitam.

7.1 Processamento de pedidos

Começaremos falando do processo inicial que se trata da captação dos clientes. Como já foi mencionado, este processo é feito pela equipe de vendas. Esta área faz contato com os clientes, oferecendo produtos, negociando e fechando pedidos.

Após ser feito este contato, os vendedores repassam estes pedidos para área de estoque que vai separar embalar as mercadorias, este setor enfrenta dificuldades com a falta de produtos, geralmente falta muita mercadoria para completar o pedido, pois não estão disponíveis no estoque, nesse ponto entra a área de compras.

O profissional de compras verifica os itens que estão faltando e procura seus fornecedores para realizar as compras dos mesmos.

Depois de feito todo o processo de compras, as mercadorias entram nos estoques, muitas vezes o comprador aproveita para comprar outros produtos para deixar estocados, porem ele não tem um controle do que mais sai, neste caso, compra produtos que acabam ficando parados por muito tempo no estoque.

Devido à falta de espaço para armazenar, os mesmos são comprados na quantidade exata que atende aos pedidos, não sobrando nada para os estoques. Somente

após ter feito estas compras, os pedidos voltam para o estoque para serem completados e então estão prontos para serem entregues aos clientes.

Após serem separados e embalados, os pedidos são colocados em caixas de papelão e identifica com os nomes dos clientes, logo após são transferidos para a área de cargas onde são montadas as rotas para as entregas. Enquanto os carros aguardam para serem carregados, os pedidos são encaminhados para o setor de faturamento.

Neste setor são emitidas notas fiscais e boletos para pagamento a prazo. Logo após esses processos, os pedidos são colocados nos carros e entregues aos clientes.

Após retornarem com os canhotos das notas, os vendedores fazem novamente contato com seus clientes para realizaram a pesquisa de satisfação e saber se ocorreu tudo bem com suas compras. Segundo os vendedores, as reclamações mais frequentes são as originadas da falta de mercadorias.

Clientes reclamam que muitas vezes faltam mercadorias em seus pedidos e que as entregas são muito demoradas. Diante desses processos e visualização dos setores, pode se notar que os problemas estão realmente localizados nas áreas de compras e estoques. Podemos notar que a falta de mercadoria ocorre devido à falta de lugar para guardá-la e a falta de boa gestão na área de compras.

8 ALINHAMENTO ESTRATÉGICO

A logística de uma empresa, todos os seus processos são importantes, afinal são as boas gestões e acompanhamentos bem feitos que vão gerar o bom resultado esperado.

Já sabendo que o problema que assola esta empresa está localizado na área de compras, devemos identificar minuciosamente cada detalhe que coopera para a existência do problema e criar uma proposta de solução condizente com os mesmos. Falaremos abaixo sobre alguns processos logísticos existentes nessa firma e abordaremos o que se espera de cada um.

A parte inicial é o processamento de pedidos, onde tudo acontece. Para que exista êxito nestes processos, o vendedor deverá ser atencioso e sempre buscar agradar seus clientes, porém não é bom prometer o que não há possibilidade de cumprir. Deve propor aos clientes prazos reais e controlar todo o pedido e se esforçar para que o mesmo chegue ao cliente de forma rápida e com a qualidade ofertada. Para isso, deve se conhecer todos os processos além de acompanhar os detalhes do pedido e informar aos clientes quaisquer novidades com relação ao mesmo. Logo após ter feito os primeiros passos, a função de compras deverá estar atenta aos estoques e as futuras compras, afinal sua ação influencia diretamente na relação com o cliente. O responsável por compras deverá comprar produtos de qualidade e monitorar prazos de entrega além da situação dos estoques.

Para que esta empresa funcione de forma plena, o profissional de compras deverá estar atento aos estoques, tudo que entra e tudo que sai, deverá também observar a qualidade dos produtos e comprar produtos corretamente para a demanda certa.

Para que o processo de separação e embalagem e outros setores consiga fluir bem, o estoque precisa estar bem arranjado, organizado e abastecido de forma correta.

Vimos que esta empresa não possui um local ideal para armazenar seus produtos, esse local precisa ser providenciado o mais breve possível. Para suprir as demandas poderão ser feitas semanalmente e sempre haverá produtos no estoque. Com um estoque bem abastecido e organizado é possível fazer fluir bem a parte de separação e embalagem.

Esta parte é responsável pela boa separação e acondicionamento dos produtos pensando em sua conservação durante o transporte até chegar na cozinha de seus clientes. Isso garante que o produto chegue ao seu destino, após ter feito todos esses processos chegará a hora de

entregar ao cliente os produtos. As entregas deverão ocorrer o mais rápido possível observando os primeiros pedidos e montando uma rota que cumpra o combinado com relação às entregas.

Na próxima página segue uma tabela com os principais sub processos existentes dentro da área de compras e estoques e as respectivas propostas de solução que poderá vir a exterminar o problema.

Problema	Proposta de Solução
<p>Compra de produtos que não possuem saídas, as mesmas acabam perdendo no estoque.</p>	<p>Para eliminar este problema, pode ser feito controle de previsões de vendas, assim a área de compras poderá saber o que tem mais saída e assim conseguir comprar os itens baseado nisso. Para evitar que produtos estraguem no estoque, a empresa deverá adotar o método Peps que trata das fichas de estoques, onde o primeiro que entra deverá ser o primeiro que sai.</p>
<p>Falta de local adequado para armazenar produtos.</p>	<p>Para esta tratativa, propomos uma solução que serão utilizadas as partes altas dos cômodos para colocação de prateleiras que será possível manter mais produtos em estoque.</p>
<p>Atraso nas entregas dos pedidos.</p>	<p>O atraso é ocasionado pela falta de mercadorias e compras de última hora, para este caso, será necessário utilizar a previsões de vendas, assim saberá a demanda de cada item e poderá realizar compras maiores para manter produtos em estoques.</p>
<p>Pedidos entregues faltando produtos.</p>	<p>A solução para esta questão poderá ser resolvida com as propostas acima citadas. Com a instalação de prateleiras, será possível fazer compras em maiores quantidades, pois haverá lugar para guarda-las. Usando as previsões de vendas, as compras poderão ser feitas de forma mais eficiente e assim evitar que falte mercadorias.</p>

9 CONTRIBUIÇÕES

Com o as propostas de soluções apresentadas sendo colocada em prática, a empresa Prana, tem muito a ganhar. Esta proposta pode contribuir para o crescimento da empresa em diversos setores, além de evitar que a empresa perca clientes e materiais e conseqüentemente acabe perdendo dinheiro. Abaixo segue alguns setores e as contribuições que estas propostas de soluções podem fazer para os mesmos.

São os setores que formam a organização, um problema que afeta qualquer um deles poderá gerar uma reação em cadeia e prejudicar os demais setores. Por outro lado, quando este problema é resolvido, também reflete nos demais setores trazendo benefícios e contribuições para toda a empresa.

9.1 Contribuições para o setor de vendas

O setor de vendas será beneficiado, pois haverá clientes mais fidelizados e comprando mais, além da redução do número de reclamações relacionadas a pedidos. Os vendedores terão mais atrativos para os clientes e poderão até fazer contato com ex-clientes, informando que estão com uma nova gestão e além disso poderá contar esta novidade aos seus atuais clientes e assim fazer com que os mesmos permaneçam comprando na empresa.

Além disso a equipe de marketing saberá que quando um produto estiver passando muito tempo em estoque será um ótimo momento para lançar promoções e assim vender mais.

9.2 Contribuições para o setor de compras

O setor de compras ficará mais organizado e seus processos serão mais rápidos. Este será um setor que irá sofrer mudanças bem significativas afinal os processos de compras ficarão mais automatizados, uma vez que as regras para novas compras serão as mesmas.

Uma vez que já se sabe o que, quanto, onde e como comprar, haverá agilidade nos processos levando a melhor gestão. Uma boa gestão de compras trará para a empresa uma grande redução de custos, uma vez que cotações previamente feitas são capazes de gerar bons preços e boas negociações.

Os prejuízos também irão diminuir muito, pois com as compras feitas de forma correta e baseada nas previsões de demandas, serão comprados apenas itens que serão vendidos e evitará o desperdício. Com a adoção do método de ficha de estoques Peps, os itens que foram comprados primeiro, sairão primeiro assim evitará que os produtos estraguem no estoque. A lucratividade também aumentará, pois os clientes felizes irão comprar cada vez mais gerando assim um maior número de pedidos e elevando o faturamento.

9.3 Contribuições para o setor de armazenamento

Um dos principais desafios da empresa Prana é a falta de local adequado para armazenar os itens. Na proposta de solução, há uma sugestão de aquisição que precisam desse local, além da empresa ter onde guardar seus produtos, os mesmos poderão ficar armazenados de forma correta e o estoque poderá ficar sempre abastecido tornando tudo muito mais prático.

9.4 Contribuições para o setor de estoque

A separação e embalagem dos pedidos também serão beneficiadas, haverá mais praticidade uma vez que terão os produtos no estoque. Além disso a organização e os produtos de melhor qualidade facilitarão a separação e demandará menos tempo e recursos neste processo.

O fato de ter todos os produtos em estoque para completar os pedidos em tempo é muito importante, assim o trabalho irá fluir corretamente sem interferências para aguardar o produto chegar.

9.5 Contribuições para o setor de transporte

Hoje os motoristas aguardam muito tempo para que os pedidos sejam separados, afinal quase sempre faltam produtos e é preciso aguardar que os mesmos sejam comprados, além disso, muitas reclamações tem sido feitas diretamente aos motoristas o que tem gerado um grande estresse. Com a implementação do programa baseado nas propostas de solução, isso acabará pois os pedidos serão separados e enviados no tempo certo, além disso a rota de entrega poderá ser seguida corretamente evitando tumultos e atrasos.

10 CRONOGRAMA DE ATIVIDADES

Cronograma de Atividades	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Total CH
Orientação do Projeto Integrador	6h				6h
Pesquisa de Empresas	6h				6h
Abordagem em Empresa	4h				4h
Coleta de Dados e Informações		5h			5h
Análise de Dados e Informações		6h			6h
Consolidação dos Resultados		5h			5h
Apresentação Escrita da Pesquisa			15h		7h
Apresentação Gráfica da Pesquisa			6h		6h
Conclusões			1h		1h
Formatação do Trabalho				3h	3h
Preparação para Entrega				2h	2h
Preenchimento da Ficha de Identificação				1h	1h
Entrega do Projeto Integrador				x	-
Total de Horas Destinadas ao Projeto	16h	16h	22h	6h	60h

11 CONCLUSÃO

Ao final deste trabalho pode ser concluir que a Prana Comércio de Decoração se encontra em um cenário crítico de falta de produtos no estoque. Foi visto também que é muito interessante fazer um estudo de caso sobre uma empresa, pois em um cenário que talvez pareça estar tudo bem, sempre há algo que possa melhorar. A proposta deste trabalho traz uma idéia positiva para a vivencia na área profissional, através da elaboração deste projeto e possível notar pontos interessantes existentes em uma organização.

Ao analisarmos uma empresa e suas atividades, deparamos com dificuldades que na teoria é fácil resolver, porem na prática existem diversas complicações. Diante do problema citado podemos verificar que as disciplina estudadas estão totalmente ligadas ao projeto. Foram estudadas sobre armazenagem e estratégias, estas táticas foram descritas no projeto a fim de trazer melhorias para a empresa.

Este projeto é focado em armazenagem, sabe se que a armazenagem correta pode trazer muitas vantagens para a empresa, principalmente no caso estudado, onde um dos pontos fortes da empresa e o estoque de produtos para atender prontamente seus clientes. Usando as táticas de armazenagem corretas, a empresa terá condições de manter a vida útil de seus produtos evitando deteriorações, além de proporcionar fácil manuseio da mercadoria pelos separados.

Apesar existir custos para este projeto, o mesmo traz grandes benefícios para a empresa e seus clientes. A organização e essencial na vida, em se tratando de uma empresa ela é parte fundamental para um bom funcionamento, falta de mercadorias em estoque, crise esta que está afetando vários setores, portanto foi preciso conhecer bem este e suas raízes para assim criar uma proposta de solução que realmente fosse satisfatória na realidade da empresa.

Também foi visto que antes de resolver um problema, são necessários vários estudos referentes ao local e suas condições e limitações para assim ficar por dentro do assunto e saber lidar com o mesmo de forma inteligente e estratégica. Ao estudar o cenário podemos desenvolver uma visão geral do que deve ser mudado, quando deverá e quem fará, além dos custos empregados para tal proeza. Após ter feito estas pesquisas, foi possível criar propostas de solução baseadas nas condições e necessidades

identificadas, olhando todos os setores e verificando quais são seus objetivos e o que os impede de alcançá-los.

Como já foi dito anteriormente, este projeto é focado na área de compras, onde são feitas as aquisições para as vendas, porém ele também engloba a área de estoques.

Como já vimos, faltam mercadorias na maioria das vezes por comprar pouco, compra se pouco por não ter onde guardar, ou seja, este não é um problema isolado, com o as previsões de vendas, controles de estoques. Por fim concluímos que este projeto para nos estudantes de logística, mostra como é a vida de uma empresa na prática e os principais problemas que encontraremos enquanto profissionais desta área.

É possível notar também que para resolver algo, seja numa empresa ou menos em nossas vidas, é preciso persistência, dedicação e muito empenho em atingir os objetivos.

12 BIBLIOGRAFIA E REFERÊNCIA DE PESQUISAS

FALCONI CAMPOS, V. **TQC – Controle da Qualidade Total**. São Paulo: INDG, 2004.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo, Atlas, 2002.