

**UNIVERSIDADE DE SANTO AMARO**  
**CURSO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

VANDILSON MEDEIROS ALVES

**CIMENTO MONTES CLAROS**  
**PROJETO INTEGRADOR EM PROCESSOS GERENCIAIS II**

**GUANAMBI – BA**  
**2022**

**UNIVERSIDADE DE SANTO AMARO**  
**CURSO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

VANDILSON MEDEIROS ALVES

**CIMENTO MONTES CLAROS**  
**PROJETO INTEGRADOR EM PROCESSOS GERENCIAIS II**

Projeto Integrador II apresentado à Universidade de Santo Amaro – UNISA, com parte da avaliação para obtenção do título do Curso Administração, sob a coordenação do **professor Marcus Vinicius**.

Orientador: Marcus Vinicius.

**GUANAMBI – BA**  
**2022**

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO</b> .....	04
<b>1 HISTÓRICO DA EMPRESA</b> .....	05
<b>2 REALIDADE DA EMPRESA</b> .....	06
2.1 VENDAS.....	06
2.2 COMPRAS.....	07
2.3 RECEBIMENTOS DE MERCADORIAS.....	07
2.4 EXPEDIÇÃO.....	07
2.5 FATURAMENTO .....	08
2.6 FINANCEIRO .....	08
2.7 TEMA DO PROJETO .....	08
<b>3 OBJETIVOS</b> .....	09
3.1 OBJETIVOS GERAIS.....	10
3.2 OBJETIVO ESPECÍFICO.....	10
<b>4 FINALIDADE</b> .....	11
<b>5 SITUAÇÃO ATUAL</b> .....	12
5.1 PROCESSAMENTOS DE PEDIDOS.....	13
<b>6 ALINHAMENTO ESTRATÉGICO</b> .....	14
<b>7 CONTRIBUIÇÕES</b> .....	15
7.1 CONTRIBUIÇÃO PARA O SETOR DE VENDAS.....	16
7.2 CONTRIBUIÇÃO PARA O SETOR DE COMPRAS.....	16
<b>8 CRONOGRAMA</b> .....	17
<b>CONCLUSÃO</b> .....	18
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	19

## INTRODUÇÃO

Inicialmente tem-se como objetivo na construção do Projeto Integrador II, apresentar a gestão dos custos ambientais no co-processamento de resíduos industriais na empresa Montes Claros Cimentos; a empresa investe em projetos de preservação ambiental e com isso tem um ganho financeiro bem ajustável.

O estudo irá mostrar também uma área de compras e estoques da empresa, ressaltando o problema existente e propondo uma solução prática, satisfatória e econômica para o estabelecimento.

Nesse sentido, verifica-se de imediato que para que a empresa cative seus clientes, é necessário oferecer serviços e produtos com preços justos e com qualidade e eficiência, e por isso, neste projeto será apresentado o motivo que fez com que esta organização perdesse alguns clientes nos últimos meses.

Além disso, o trabalho 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 hábil.

Ato contínuo, 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.

Deste modo, no caso deste projeto, estes benefícios são visíveis, pois utiliza-se poucos recursos financeiros, evitando diversos prejuízos para a empresa, tendo em vista ainda um estoque bem planejado e organizado, permitindo por fim, a entrega de mercadorias no tempo correto gerando a satisfação do cliente e trazendo grandes benefícios para a empresa.

## 1 HISTÓRICO DA EMPRESA

O Cimento Montes Claros, assim como seu nome diz, nasceu na cidade mineira de Montes Claros, em 1968. Em 2016, passou a fazer parte do grupo *LafargeHolcim*, se tornando tradicional pela sua qualidade entre os mineiros.

Hoje também está presente nas regiões nordeste de Minas, centro oeste e sul da Bahia, tendo a durabilidade, o bom rendimento e fácil mistura como algumas de suas características que fazem o Cimento Montes Claros ideal para todos os tipos de obras.

Atualmente, a empresa ainda conta com mais de 500 funcionários operando nos segmentos, conquistando assim a posição de liderança na maioria dos mercados em que atua e consolidando-se como um dos grandes grupos empresariais no Brasil.

Assim, os negócios se multiplicaram e essa é uma história de trabalho, empreendedorismo, conduta empresarial responsável, crença no país, busca constante de soluções inovadoras para o crescimento contínuo e competência para conciliar os interesses do grupo da empresa.

A seguir, quadro resumo sobre as informações iniciais apresentadas.

**Quadro 1 – Dados principais da empresa.**

<b>CNPJ</b>	<b>21.475.592/0001-78 [MATRIZ]</b>
<b>NOME DA EMPRESA</b>	<b>CONCRETO MONTES CLAROS LTDA</b>
<b>INICIO ATIVIDADE DATA</b>	<b>2014-11-26</b>
<b>NATUREZA JURÍDICA</b>	<b>SOCIEDADE EMPRESÁRIA LIMITADA</b>
<b>ENDEREÇO</b>	<b>ANEL RODOVIARIO SUL, 300 LETRA: B MENGUES MONTES CLAROS -MG</b>
<b>TELEFONE</b>	<b>(38) 3213-9451</b>
<b>E-MAIL</b>	<b>Marciofcruz_2011@hotmail.com</b>

A empresa, portanto, da marca Montes Claros, comercializa no mercado os seguintes produtos: acabamentos; agregado, argamassa, plastificante, cimentos, concretos, rejuntamentos e insumos; e é na atualidade uma das maiores produtoras no Brasil.

## 2 REALIDADE DA EMPRESA

No contexto atual, as empresas estão em busca de mostrar sua valorização em preservar o meio ambiente, passando assim, por inspeções para tentar garantir um Selo Verde, aumentando o prestígio e credibilidade da empresa; além da credibilidade, essas empresas se tornam exemplo para que seus colaboradores e comunidades também queiram melhorar o ambiente em que trabalham e vivem.

Com isso a empresa procura identificar e propor solução coerente aos problemas fazendo-se necessário analisar e conhecer o cenário e a realidade da empresa e seus processos logísticos.

Para tanto, foi necessário realizar uma análise das estruturas, bem como observar a necessidade da empresa nos setores para verificação de suas funcionalidades.

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

Além de tudo isso, a empresa conta com 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. Neste pavimento também fica localizado o refeitório da empresa, banheiros femininos e masculinos e também o refeitório da empresa.

Na parte de baixo fica localizado a área de expedição, bem como a área de carga e descarga, visto que a empresa possui ainda um espaço onde os pedidos são separados e ficam armazenados algumas mercadorias que são separadas; os funcionários que trabalham nesse setor precisam usar uniformes especiais com um cor diferente, além de botas de borrachas e usos de todos EPIS.

Ademais, as áreas das que compõem a empresa estão distribuídas em vendas, compras, recebimentos de mercadorias, expedições, faturamento e financeiro.

### 2.1 VENDAS

A gestão de vendas é o processo pelo qual se estabelecem e organizam as metas e objetivos relacionados ao desempenho de vendas, buscando trabalhar e

desenvolver táticas, estratégias e melhorias para tornar mais rentáveis os esforços de vendas.

Com isso a empresa engloba planejamento, treinamento e liderança nas áreas de *marketing*, administração, financeiro, comercial, entre outras especificidades do negócio, visando a solução de problemas e obtenção de melhores lucros.

## 2.2 COMPRAS

Cabe ao gestor de compras em planejar aquisições, de forma a realizá-las no tempo correto, na quantidade certa e verificar se recebeu efetivamente o que foi adquirido, além de trabalhar o desenvolvimento de fornecedores.

Por se tratar de uma matéria extraída, a empresa possui estoque de apenas alguns produtos, e isso faz com que ocorrendo uma venda, os produtos que estão em falta no estoque, torna possível que o comprador procure pelo produto com pressa.

## 2.3 RECEBIMENTOS DE MERCADORIAS

De acordo com Souza, (2011), a função básica do recebimento de materiais é assegurar que o produto entregue esteja em conformidade com as especificações constantes no pedido de compra, como descrição do produto, quantidade e data da entrega.

O recebimento de mercadorias é feito pelos funcionários da expedição juntamente com o responsável por compras. 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 estoques estão localizados na área da expedição conforme já foi dito e tem a entrada restrita aos funcionários da empresa, por ser materiais químicos e inflamáveis.

## 2.4 EXPEDIÇÃO

De acordo com Campos (2017), a expedição tem como objetivo atender às demandas das unidades administrativas requisitantes, fornecendo os materiais requisitados que estão armazenados, de forma eficiente, visando atender

adequadamente aos pedidos das unidades de acordo com o que foi realmente solicitado e em tempo hábil.

Com isso o setor de expedição é onde ocorre todo processo de separação e embalagem dos pedidos. A equipe de vendas encaminha os pedidos para estes setor e os profissionais separam de acordo com as particularidades de cada cliente.

As mercadorias separadas e embaladas são transferidas para a área de carga e descarga e são carregadas nos veículos para entrega.

## 2.5 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 e para realizar as atividades deste setor, o funcionário conta com um suporte de sistema e do setor da contabilidade.

## 2.6 FINANCEIRO

Uma boa gestão financeira garante a saúde de sua empresa e a sua tranquilidade, mantendo a liquidez, os compromissos assumidos com terceiros que são cumpridos em dia, além de ampliar seus lucros sobre investimentos.

A empresa e a manutenção de uma liquidez confortável e seus resultados satisfatórios são frutos de uma série de decisões e atitudes tomadas diariamente.

Esse é, pois, o setor que verifica se existem algumas falhas na empresa desde o setor das compras, até o armazenamento, observando se essas falhas podem ser descritas como falta de gestão do encarregado de cada setor, tendo, portanto, que tomar medidas para poder reverter tal situação.

## 2.7 TEMA DO PROJETO

A elaboração de um projeto indica para a pesquisa ou para a instituição às quais se encaminha o estudo, quais são os aspectos e questões estabelecidos em relação à investigação de um determinado tema.

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. Porém, para que os mesmos sejam fidelizados, é preciso que as outras áreas também estejam atuando de forma correta.

Nesse contexto, 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, visto que sem esse meio pode virar uma bagunça nos setores e produtos acabam estragando. O armazenamento correto dos itens deve ser feito em toda a empresa, mas na empresa em questão este controle deve ser muito rigoroso, uma vez que são comercializados produtos perecíveis.

Nos tempos atuais com as diversas crises enfrentadas pelo Brasil, o cliente tornou-se mais exigente e seletivo. Desta forma é necessário entrega-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 hábil.

As vezes as empresas podem atrasar seus processos e ficar sem mercadoria para entregar para o cliente, e por isso, se a empresa fizer uma promessa de entrega, ela deve cumpri-la; afinal de contas os clientes só compram porque precisam dos produtos.

Nesse sentido, foram identificados erros nos processos que podem prejudicar as vendas e o bom relacionamento com os clientes e com base no estudo proposto o tema do projeto será: FALTA DE MERCADORIAS NA EMPRESA COMERCIAL CIMENTOS MONTES CLAROS, no qual serão tratadas as falhas no processo de compras e a precariedade no armazenamento das mercadorias que estão dando vida a este problema.

### **3 OBJETIVO**

Não há empresa sem objetivos. As organizações administrativas, segundo Herbert Simon, constituem-se de sistemas de comportamentos cooperativos, onde se

espera que os seus membros orientem seu comportamento de acordo com certos fins que são considerados como objetivos da organização.

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.

### 3.1 OBJETIVOS GERAIS

Quando se está diante de um problema, faz-se necessário elaborar um plano de ação para a eliminação do mesmo. As unidades organizacionais realizarão as definições das ações, do cronograma e do orçamento nas planilhas indicadas, sendo nestas últimas informadas as ações, que serão posteriormente associadas a um objetivo estratégico.

Com isso o objetivo geral deste programa é apresentar a solução adequada ao problema, organizando o processo de compras e providenciando um local adequado para que as mercadorias possam ser estocadas e no qual a falta de mercadorias sejam eliminadas, sendo todas apresentadas através de uma planilha de ação.

Será feito o processo de resolução desde o controle correto para que haja compras corretas e assim a entrega ocorrer da melhor forma possível, visando obter uma solução satisfatória, utilizando 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.

Se tratará, pro fim, 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.

### 3.2 OBJETIVO ESPECÍFICO

Tem-se como objetivo específico a eliminação das causas fundamentais, para assim eliminar o problema, com esse plano de ação visando 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 saberá o que tem mais saída e quanto se deve comprar para atender os clientes dentro dos prazos. Além disso, se cuidará dos estoques utilizando o método PEPs (primeiro que entra, primeiro que sai) para assim entregar os que foram comprados primeiros e evitar que os produtos estraguem no estoque.

Dentro da empresa 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.

Assim, se saberá o quanto está entrando e o quanto está saindo, além de qual produto é mais procurado, qual época ele é mais desejado, quais fornecedores t- em preços melhores para estes produtos, onde e como deve armazená-los.

#### **4 FINALIDADE**

A finalidade deste projeto é trabalhar de forma coerente a fim de chegar ao objetivo. Para cada item específico se deve objetivar, chegar, alcançar abordagens diferentes e se atingir essas metas, podendo notar grandes melhorias dentro da empresa.

Ato contínuo, 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 de compras ficando assim mais organizada e com mais materiais.

Em continuidade, grande parte dos produtos ali comercializados precisam de local arejado e por não ter este 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 nas áreas para arejamento; os produtos armazenados

poderão permanecer por bom tempo sem perder sua qualidade original. Assim, será possível realizar compras de mais quantidades e ter disponibilidade sempre que houver um novo pedido.

Contudo, 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 no Cimento Montes Claros será os meios adotados na área de compra e armazenamento. Comprando corretamente, sempre haverá mercadorias em estoque. Sendo assim, foi instalado câmeras de ação que mede até a temperatura do local do armazenamento e com isso os produtos podem ser armazenados sem preocupação.

Trabalhando em todas estas causas, conseguirá chegar ao objetivo geral, verificando os clientes satisfeitos e comprando cada vez mais.

## **5 SITUAÇÃO ATUAL**

Para alcançar o sucesso de suas ações, as organizações necessitam saber em que estado se encontram e ter muito bem definidas quais são suas metas e objetivos a serem alcançadas.

Para a implementação deste plano de ação na empresa, deve-se 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 do plano de ação, baseado em sua situação financeira, seus recursos e ferramentas.

Sabe-se que este não é um planejamento barato. Porém, o problema identificado é bastante grave. Se a empresa planejar ter lucros, precisará fazer investimentos, o que incluir e ter uma boa estrutura para atender bem seus clientes. Os clientes movem a empresa. Sem eles não existe renda. Se a empresa está perdendo clientes, vale a pena investir em mudanças para que isso cesse.

A empresa citada tem seus processos divididos de forma clara, onde rapidamente é possível identificar os erros que neles habitam.

## 5.1 PROCESSAMENTOS DE PEDIDOS

Obter informações de que o processamento de pedidos é uma série de atividades desenvolvidas com vista ao atendimento de uma necessidade de mercado, passa-se a ver as suas diferentes modalidades. Segundo a análise de Ballou (2006), os processamentos de pedidos são assim caracterizados.

Com isso, 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 expedição onde vai separar, embalar as mercadorias. Este, no entanto, é um setor que enfrenta dificuldades com a falta de alguns produtos; geralmente falta muita mercadoria para completar o pedido, pois não estão disponíveis no estoque e é nesse ponto que entra a área de compras.

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, porém não se tem um controle do que mais sai, neste caso, compra produtos que acabam ficando parados por muito no estoque e fazendo com que os mesmos moquem.

Devido alguns produtos ficarem armazenados, os mesmos são comprados na quantidade exata que atende aos pedidos, não sobrando nada para os estoques.

Os pedidos após serem separados e embalados, os pedidos são colocados em palhetes e identificados, logo após são transferidos para a área de cargas onde são montadas as rotas para as entregas.

Enquanto os carros são carregados, os pedidos são encaminhados para o setor de faturamento. Neste setor são emitidas notas fiscais e boletos para pagamentos à prazo. Logo após esses processos, os pedidos são colocados nos carros e entregues aos clientes.

Após retornarem com os canchotos das entregas, os vendedores fazem novamente contato com seus clientes para realizarem pesquisas de satisfação e saber se ocorreu tudo bem com suas compras.

## 6 ALINHAMENTO ESTRATÉGICO

O conceito de alinhamento estratégico originou-se de pesquisas sobre estratégias de negócios, já que delas emerge o conceito de alinhar os recursos organizacionais com as ameaças e as oportunidades do ambiente, refletindo as decisões que alinhadas aos recursos corporativos, possam ajudar na ligação das organizações com seu ambiente (MILLER, 1998; PORTE, 1992).

Com isso no que tange 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, é necessário identificar minuciosamente cada detalhe que coopera para a existência do problema e criar uma proposta de solução condizente com os mesmos.

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 há possibilidades de cumprir.

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

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

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.

Abaixo, 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.

**Tabela 1 - Principais sub processos.**

<b>PROBLEMA</b>	<b>PROPOSTA DE SOLUÇÃO</b>
Compra de mercadorias que não possuem saídas, as mesmas acabam perdendo no estoque.	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 estragam 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.
Falta de local adequado para armazenar mercadorias.	Para esta tratativa, propõem uma solução que não será tão barata caso venha ser aplicada. A solução para tal impasse seria a aquisição e instalação de mais locais para o desenvolvimento de mercadorias.
Atraso nas entregas dos pedidos.	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 e demanda de cada item e poderá realizar compras maiores para manter produtos em estoque.
Pedidos entregues faltando mercadorias.	A solução para esta questão poderá ser resolvida com as propostas acima citadas.

## **7 CONTRIBUIÇÕES**

Segundo Martins (2009), a margem de contribuição nada mais é que a diferença entre o preço de venda e o custo variável unitário do produto, percebendo assim, sua relação com o custeio variável, o método de custeio que apropria apenas os custos diretamente associados, sem erros, aos produtos.

Com as propostas de soluções apresentadas sendo colocada em prática, a empresa Cimentos Montes Claros 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.

São os setores que formam a organização, um problema que afeta qualquer um deles, poderão 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.

## 7.1 CONTRIBUIÇÃO PARA O SETOR DE VENDAS

Para que a força de vendas obtenha os resultados desejados é necessário que se tenha um planejamento.

De acordo com Kotler (1998), a venda pessoal funciona como um elo de ligação entre a empresa e os clientes. O vendedor é a empresa para muitos de seus clientes e ele exerce papel importante ao trazer para sua empresa informações valiosas sobre os clientes. Por essa razão, a empresa precisa empenhar-se ao máximo para planejar sua força de vendas, ou seja, verificar habilidades necessárias para a função, o papel estratégico, definir a estrutura, acompanhar o desempenho e sua remuneração.

Assim os vendedores terão mais atrativos para os clientes e poderão até fazer contato com ex-clientes, informando que estão com uma nova gestão e contar sobre as melhorias e como ela gestão pretende trazer com que os mesmos permaneçam comprando na empresa.

## 7.2 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 nova compra serão as mesmas.

Uma vez que já se sabe o que, quanto, onde e como comprar, haverá agilidade nos processos levando a melhor gestão.

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 se evitará o desperdício. Com a adoção do método de ficha de estoques PEPs, os itens que foram comprados primeiro, sairão primeiro e assim se evitará que os produtos estraguem no estoque.

## 8 CRONOGRAMA

<b>Cronograma de Atividades</b>	<b>Mês 1</b>	<b>Mês 2</b>	<b>Mês 3</b>	<b>Mês 4</b>	<b>Total CH</b>
Orientação do Projeto Integrador	4 h				4 h
Pesquisa de Empresa	6 h				6 h
Abordagem em Empresa	3 h				3 h
Coleta de Dados e Informações	5 h				5 h
Análise de Dados e Informações	3 h				3 h
Consolidação do Resultado	2 h				2 h
Apresentação Escrita da Pesquisa	8 h				8 h
Apresentação Gráfica da Pesquisa	7 h				7 h
Conclusão	1 h				1 h
Formatação do Trabalho	1 h				1 h
Preparação para Entrega	1 h				1 h
Preenchimento da Ficha de Identificação	1 h				1 h
Entrega do Projeto Integrador	x				-
<b>Total de Horas Destinadas ao Projeto</b>	<b>32 h</b>				<b>32 h</b>

## CONCLUSÃO

De acordo com este estudo pode-se entender como é complexa a administração de uma empresa. Todas as rotinas devem ser analisadas e os procedimentos operacionais e o planejamento devem passar por uma organização.

É de suma importância a operacionalização para o conteúdo que se entende complementar para o gestor. Dessa forma, a operacionalização irá corresponder ao desenvolvimento das atividades por meio dos processos necessários. A controladoria é fundamental ao gestor sendo responsável a formulação de estratégias e desse modo o conhecimento de mercado.

O empresa Cimentos Montes Claros buscou resolver seus problemas, com vários estudos referente 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 pode-se desenvolver uma visão geral do que deve ser mudado, quando deverá e quem fará, além dos custos empregados para tal proeza.

Como já 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 mostrado, faltam mercadorias na maioria das vezes por comprar pouco, mas esse problema está sendo resolvido com local arejado e espaçoso para armazenar mais mercadorias.

Por fim, a conclusão deste projeto, mostra como é a vida de uma empresa na prática e os principais problemas que são encontrados enquanto profissionais desta área, sendo 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.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo, 4ª edição, 2002.

KOTLER, P. **Administração de Marketing – Análise, Planejamento, Implementação e Controle**. 5ª Edição. São Paulo: Editora Atlas S/A, 1998.

MARTINS, E. **Contabilidade de custos**. São Paulo: Atlas, 2009.

MILLER, D. **Relacionando as estratégias de negócios de Porter ao ambiente e estrutura: análise e implicações de desempenho**. *Academy of Management Journal*, v. 31, n. 2, pág. 208-308, 1998.

SILVA, R. O. (2018). **Teorias da Administração**. São Paulo: OCR.