

Etec Jorge Street
Extensão Ceu Parque Bristol
Logística

CRISTIANE FERNANDES BOTELHO
EDVAN FURTADO DA SILVA
JADY DE SOUZA RODRIGUES
VALQUIRIA XAVIER DOS SANTOS

São Paulo
2018

**CRISTIANE FERNANDES BOTELHO
EDVAN FURTADO DA SILVA
JADY DE SOUZA RODRIGUES
VALQUIRIA XAVIER DOS SANTOS**

**A IMPORTÂNCIA DA TECNOLOGIA NO PROCESSO LOGÍSTICO
COMERCIAL**

Projeto do Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Programa de Curso Técnico de Logística da ETEC JORGE STREET – EXTENSÃO CEU PARQUE BRISTOL, como requisito parcial para a obtenção do Título de Especialista em logística

ORIENTADOR: CÉSAR CARLOS MARQUES DE BRITO

**São Paulo
2018**

CRISTIANE FERNANDES BOTELHO
EDVAN FURTADO DA SILVA
JADY DE SOUZA RODRIGUES
VALQUIRIA XAVIER DOS SANTOS

A IMPORTÂNCIA DA TECNOLOGIA NO PROCESSO LOGISTICO COMERCIAL

Relatório final, apresentado a ETEC Jorge Street- Extensão CEU Parque Bristol, como parte das exigências para a obtenção do título de Técnico de Logística.

São Paulo, 20 de junho de 2018.

BANCA EXAMINADORA

Prof. César Brito
ETEC Jorge Street – Extensão CEU Parque Bristol

Prof. Flávio Bento
ETEC Jorge Street – Extensão CEU Parque Bristol

Prof. Fernando Torensan
ETEC Jorge Street – Extensão CEU Parque Bristol

AGRADECIMENTOS

Gostaríamos de agradecer primeiramente à Deus por ter nos dado saúde e força para superar nossas dificuldades durante os 3 módulos;

Ao CEU Parque Bristol por disponibilizar essa oportunidade de estarmos próximo de casa, seu corpo docente, direção e administração que oportunizaram a janela que hoje vemos um horizonte superior;

A todos orientadores que tivemos durante o curso e principalmente ao orientador César Brito por toda sua dedicação e seu exemplo de pessoa e vida;

Aos nossos pais, familiares e amigos, pelo amor, incentivo e apoio;

Aos amigos e colegas de classe que nos incentivaram e nos ensinaram algo a cada dia.

E todos aqueles que direta ou indiretamente fizeram parte da nossa formação, o nosso muito obrigado.

EPÍGRAFE

Por vezes sentimos que aquilo que
fazemos não é senão uma gota de água
no mar. Mas o mar seria menor se lhe
faltasse uma gota.

(Madre Teresa de Calcutá)

LISTA DE ABREVIATURAS, SIGLAS E SÍMBOLOS.

ERP- ENTERPRISE RESOURCE PLANNING;

WMS- WAREHOUSE MANAGEMENT SYSTEM;

ONU- ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS;

TI- TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO;

SI- SISTEMA DE INFORMAÇÃO;

ANDA- ASSOCIAÇÃO NACIONAL PARA DIFUSÃO DOS ADUBOS;

FLV- FRUTAS, LEGUMES E VERDURAS;

CD- CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO;

LISTA DE FIGURAS

Figura 1- ESTABELECIMENTOS QUE UTILIZAM INSUMOS AGRICOLAS POR REGIÃO;

Figura 2- USO DE ADUBO NO BRASIL;

Figura 3- USO DE DEFENSIVOS E OUTRAS ALTERNATIVAS;

Figura 4- USO DE CALCÁRIO;

RESUMO

Logística existe há muitos anos dentro das empresas e com os anos ela vem se aperfeiçoando e implementando novas técnicas práticas e teóricas. Utilizando a metodologia de pesquisa para registrar os conceitos de logística e tecnologia da informação, este trabalho tem por objetivo evidenciar a importância da tecnologia da informação para uma gestão da logística mais eficiente e competitiva. Com a tecnologia da informação os processos logísticos conseguem ter um processo rápido, inteligente e eficaz, além do que são baseados em informações confiáveis. O trabalho mostra também uma alta relevância das ferramentas da tecnologia da informação, que para isso foi realizado uma análise de plano de ação que foi feito através de uma pesquisa de ambiente para que possamos melhorar os problemas com mais eficácia e eficiência identificados nos sistemas logísticos como, por exemplo, o ERP, realizando melhorias constantes de treinamentos, atualizações dos softwares e atividades, focando em minimizar riscos e gastos excessivos, satisfazendo o cliente com menor custo e maior qualidade e com a melhoria contínua do sistema mantendo o padrão de excelência do mercado.

Palavras chaves: Logística; Tecnologia; Sistema; Comercial.

ABSTRACT

Logistics has existed for many years within companies and over the years it has been improving and implementing new practical and theoretical techniques. Using the research methodology to record the concepts of logistics and information technology, this work aims to highlight the importance of information technology for more efficient and competitive logistics management. With information technology, logistical processes can have a fast, intelligent and effective process, in addition to what is based on reliable information. The work also shows a high relevance of the information technology tools, which for this was carried out an analysis of action plan that was done through an environment survey so that we can improve the problems more efficiently and efficiently Identified in logistics systems such as ERP, performing constant improvements in training, software updates and activities, focusing on minimizing risks and excessive spending, satisfying the customer with lower cost and higher quality And with the continuous improvement of the system maintaining the standard of excellence of the market.

Keywords: Logistics, Technology, System, Commercial.

SUMÁRIO

1.0 INTRODUÇÃO.....	6
1.1 OBJETIVOS	6
1.1.1OBJETIVO GERAL.....	6
1.1.2OBJETIVOS ESPECÍFICOS	6
1.2JUSTIFICATIVA.....	7
1.3METODOLOGIA	7
1.4ESTRUTURA DO TRABALHO	8
2.0REFERÊNCIAL TEORICO	9
2.1ÁREA COMERCIAL DE VENDAS	10
2.2PROBLEMAS COMERCIAIS NA ÁREA DE DISTRIBUIÇÃO	10
3.0 CONCEITO DE MERCADO.....	12
3.1 MERCADO COMERCIAL AGRÍCOLA	13
3.2 EMPRESA AGIFERTIL.....	14
3.3 SITUAÇÃO NO MERCADO	15
3.4 PRINCIPAIS PRODUTOS DA EMPRESA.....	15
3.5.1 ADUBOS	16
3.5.2 DEFENSIVOS	17
3.5.3 CALCÁRIOS	18
4.0PROBLEMATIZAÇÃO.....	19
4.1PROBLEMAS LOGÍSTICOS	19
4.2PROBLEMAS TECNOLOGICOS.....	20
4.3PROBLEMAS ADMINISTRATIVOS.....	20
5.0 CONCEITO PDCA ATRAVÉS DO KANBAN	21
5.1 IMPLEMENTAÇÃO DE UM SISTEMA.....	22
6.0 CONCLUSÃO	24
REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA	25

1.0 INTRODUÇÃO

Logística é um processo de planejamento, controle de fluxo, entrada e saída de materiais, produtos de serviços, armazenagem de materiais e matérias primas, estoque, movimentação dentro e fora da empresa, processo desde o ponto de origem até o consumidor, com o objetivo de atender os desejos dos clientes.

A TI (tecnologia da informação) é a área que trabalha com tecnologia para produzir, transmitir, armazenar, completar e usar as informações, assim, melhorando a comunicação e alcançando um alvo comum.

O setor comercial tem como principal objetivo gerar novos clientes para empresa e o trabalho é voltado ao atendimento ao cliente e acompanhamento de negociações entre cliente, setor financeiro e toda logística da empresa.

Segundo (Schutzer e Pereira 1999, p. 149) “é um sistema integrado homem-máquina que fornece informações de suportes á operações, gerenciamento, análise e funções de tomada de decisões em uma organização”, sendo assim, podendo ser passivos de erros de comunicação, informações inseridas erroneamente no sistema, falsas informações, falta de preparo de pessoas e treinamentos inadequados, falhas de sistemas, falhas de comunicação entre setores, erros em movimentações de cargas, entre outros.

Existem diversas soluções disponíveis para a aplicação na área da logística, dentre as tecnologias na logística está a troca eletrônica de dados (ERP e WMS), contratação de mão de obra mais qualificada, investir em treinamentos mais adequados, se certificar das informações inseridas nos sistemas.

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 OBJETIVO GERAL

Identificar estratégias da tecnologia dentro da logística que permitam obter um melhor custo benefício logístico e comercial melhorando a comunicação com o cliente de forma rápida e eficaz através de uso sistêmico.

1.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Analisar as características do setor comercial e sua relação com os sistemas logísticos;

Avaliar o sistema atual utilizado na Empresa Agifertil que utiliza o sistema ERP atualmente, visando identificar os erros e gastos excessivos;

Apresentar propostas de melhoria, nas quais se obtenham vantagens competitivas no mercado logístico e comercial.

1.2 JUSTIFICATIVA

Na realização deste estudo pode ser observada a possibilidade de o leitor ter uma percepção mais abrangente sobre tecnologia logística e comercial, como (Marcelo Schneck de Paula Pessoa e Mauro Mesquita Spnola) disse:

“Uma vez que com o uso da tecnologia da informação pode se estabelecer uma estratégia integrada, permitindo a comunicação e automação das técnicas de organização e gestão, possibilitando assim haver uma comunicação entre todos os setores da empresa assim facilitando o compartilhamento de informações.”

O uso da tecnologia nas organizações das empresas, ajuda a ter controle facilitando o trabalho e aprimorando os serviços prestados, sendo assim minimizando os erros e otimizando o tempo proporcionando assim mais benefícios econômicos.

1.3 METODOLOGIA

Para o desenvolvimento deste trabalho realizaremos uma análise criteriosa dos processos de tecnologia da informação na logística de uma empresa de insumos agrícolas procurando saber qual seriam as principais dificuldades das empresas no setor comercial com um breve dialogo com uma ex funcionaria que estagiava no setor logístico.

Logo após será analisada as informações subtraídas da tecnologia no setor.

Para isso será feito uma base de dados para ser proposta melhorias para os problemas detectados a fim de aperfeiçoar todos os processos e setores envolvidos dentro da empresa.

Para concluir foi realizado estudos de melhoria e alternativas que vão ser apresentados e analisados para que com isso seja implementado uma melhor gestão dos sistemas tecnológicos, melhor adequação nos processos logísticos e melhor comunicação entre setores.

1.4 ESTRUTURA DO TRABALHO

Este trabalho estará estruturado em 5 seções

A seção 1 apresentará o resumo; introdução; objetivos gerais e específicos, justificativa e a metodologia de como estudaremos para melhor alinhar a tecnologia e os processos logísticos.

A seção 2 apresentará o que é o processo um logístico dentro das empresas e também falará sobre o setor comercial e os sistemas tecnológicos.

A seção 3 apresentará o estudo de caso da empresa Agifertil onde iremos analisar a empresa como um todo, nos setores, comunicação interpessoal e dos setores, sistemas e adaptação a mudanças.

A seção 4 irá apontar alguns indicadores de melhorias dos setores, melhor adequação no sistema ERP e a sugestão de uso do WMS e com isso oferecer treinamentos no sistema utilizado pela empresa para assim ter melhor aproveitamento e dedicação dos funcionários.

A seção 5 irá apresentar a conclusão do trabalho.

2.0 REFERÊNCIAL TEORICO

A logística moderna procura coligar todos os elementos dos processos, como prazos, integração de setores da empresa e formação de parcerias com fornecedores e clientes, para satisfazer as necessidades e preferências dos consumidores finais com o menor custo.

Tecnologia da informação (T.I) é a área que utiliza a computação como um meio para produzir, transmitir, armazenar, aceder e usar diversas informações através de softwares, sistemas e hardware sendo assim podendo da uma informação mais precisa.

Segundo spinola e pessoa (1998, p.98), um “sistema de informação (SI) é um sistema que cria um ambiente integrado e consistente, capaz de fornecer as informações necessárias a todos os usuários”. De acordo com a citação é possível compreender que a tecnologia e a logística quando utilizadas juntas podem fazer com que as áreas de uma empresa se comuniquem e todos possam trabalhar em sintonia com mais eficácia e eficiência.

O processo comercial é quem vai conduzir a perspectiva desde seu primeiro contato com a empresa até o momento de compra do produto ou serviço, logo, cada etapa desse processo precisa estar bem coordenada com o os membros da área comercial.

A distribuição é um dos processos logísticos e comerciais, que fica responsável pela administração dos materiais, desde a saída do produto da linha de produção até que chegue para entregar no destino final, ou seja, nas mãos do consumidor. Já o processo de vendas é um conjunto de tarefas, que reuni as informações dos fornecedores junto com o regimento da empresa para que se efetue um processo com a máxima eficácia.

É comum encontrar problemas com as entregas quando analisamos a logística de venda e distribuição das empresas. Os motivos são variados, mas todos podem ser evitados para que o processo se torne mais eficiente. Seja por falhas na gestão de entrega de entrada e saída de mercadorias de compras e vendas ou falhas no sistema como duplicação de pedidos, falta de monitoramento, controle de devolução e entre outros, a entrega possui diversos desafios que podem ser superados.

2.1 ÁREA COMERCIAL DE VENDAS

A falta de comprometimento de uma equipe é um grande obstáculo dentro do processo de vendas de uma empresa, pois tem que haver comunicação entre o setor comercial e o setor operacional para o pleno funcionamento sistêmico. A falta de colaboradores preparados, sem treinamentos, sem novos aprendizados ou desmotivados, com problemas nas comunicações em grupo, com a ausência de tecnologias avançadas ou com a falta de conhecimento dos sistemas geram também grandes conflitos dentro das empresas.

O colaborador tem que estar inteiramente comprometido com as informações passadas para que não influencie negativamente no serviço do outro, fazendo assim, com que todas as áreas funcionem sem problemas.

A falta de treinamento impacta dentro da empresa pois os colaboradores não acompanham as melhorias do mercado, ficam desatualizados, tornando-se um trabalho cansativo e repetitivo, com os mesmos problemas o que acaba desmotivando também os colaboradores.

A falta de conhecimento do sistema que está utilizando prejudica um setor inteiro, ou até mesmo a empresa, pois uma informação inserida de maneira errada pode acarretar diversos fatores negativos, como a não compatibilidade dos dados e pedidos efetuados duplicadamente. A falta de mão-de-obra qualificada para mexer no sistema, liberar as senhas, quando o sistema fica inoperante ou até mesmo a falta de padronização de dados, influencia negativamente dentro da empresa.

2.2 PROBLEMAS COMERCIAIS NA ÁREA DE DISTRIBUIÇÃO

A armazenagem inadequada, seu endereçamento incorreto ou a falta de acuracidade na separação dos pedidos gera um grande transtorno de tempo para a empresa, a separação e a fiscalização incorreta podem trazer prejuízos financeiros assim como a falta de comprometimento com o prazo de entrega para o cliente.

A armazenagem inadequada é quando um produto não está no local de acordo com as suas especificações ou com o endereçamento incorreto, com isso trazem prejuízos, o produto pode ser danificado ou até mesmo não encontrado durante um bom tempo, por estar em local diferente do que consta no sistema.

A separação e a fiscalização trazem transtornos financeiros, pois se há uma separação inadequada e uma conferência falha, pode ocorrer de ir produtos a mais ou a menos, com isso se o caminhão for fiscalizado e na nota consta outra coisa,

pode acarretar multas ou então perder a credibilidade com os clientes e afetar na diretamente na entrega dos produtos.

A falta de comprometimento com o prazo de entrega traz a falta de credibilidade perante o cliente que confiou, pagou e muitas vezes já está contando com aquele produto, com isso o cliente fica insatisfeito e a empresa acaba perdendo a fidelidade e assim abrindo espaço para que outras do mesmo segmento possam crescer gradualmente.

3.0 CONCEITO DE MERCADO

Uma definição mais concisa de mercado é quando se une um querer em comum entre empresa e consumidor, quando a empresa oferece ao consumidor um produto ou um serviço que satisfaz o cliente final.

Para Sandroni (2006, p. 528), em seu Dicionário de Economia do Século XXI,

[...] o termo designa um grupo de compradores e vendedores que estão em contato suficientemente próximo para que as trocas entre eles afetem as condições de compra e venda dos demais. Um mercado existe quando compradores que pretendem trocar dinheiro por bens e serviços estão em contato com vendedores desses mesmos bens e serviços. Desse modo, o mercado pode ser entendido como o local, teórico ou não, do encontro regular entre compradores e vendedores de uma determinada economia. Concretamente, ele é formado pelo conjunto de instituições em que são realizadas transações comerciais (feiras, lojas, Bolsas de Valores ou de Mercadorias, etc.). Ele se expressa, entretanto, sobretudo na maneira como se organizam as trocas realizadas em determinado universo por indivíduos, empresas e governos [...].

Alguns autores, no entanto, abordam o conceito de mercado apenas do ponto de vista do consumidor: “[...] mercado corresponde à demanda por um grupo de produtos substitutos próximos entre si” (KUPFER; HASENCLEVER, 2002, p. 35).

Em um termo mais abrangente o mercado pode ser apontado como um espaço de interação de troca de bens, produtos e serviços compostos de normas regras (formais e informais) onde são emitidos sinais (por exemplo, os preços) que influenciam diretamente nas decisões de empresa e consumidor.

É superimportante frisar alguns tópicos de determinação pois são para caracterizar um mercado.

- Qual é o objeto de troca (bens e serviços)?
- Qual é o grau de similaridade entre bens e serviços (possibilidade de substituição ou de complementaridade entre eles)?
- Quem são os compradores e os vendedores?
- Qual é o local de encontro para as negociações e trocas (espaços físicos como feiras ou espaços virtuais como a internet)?
- Como compradores e vendedores se relacionam trocando informações (sobretudo de preços) e negociando?

- Quais são as diferentes formas pelas quais os mercados se organizam?

3.1 MERCADO COMERCIAL AGRÍCOLA

A definição dos produtos e serviços que compõem um mercado agrícola depende da maneira como se deseja analisá-lo. Para uma análise mais consistente (por exemplo, do mercado de agrícola), é necessário agregar diferentes tipos de produtos em uma mesma categoria (grãos, frutas, legumes, etc.). De forma geral, as categorias de análise agregam produtos e serviços que mantêm certo grau de similaridade entre si. Assim, ao definir o mercado agrícola, entende-se que há maior índice de substituição entre grãos e frutas do que entre grãos e vestuário (que não compõem o grupo agrícola). Da mesma forma, há maior índice de substituição carne bovina e frutas (que compõem o grupo chamado FLV, ou seja, frutas, legumes e verduras).

A análise dos mercados também deve considerar a forma como os produtos são diferenciados. De um lado, estão as mercadorias em estado bruto ou com um grau muito pequeno de industrialização e baixo grau de diferenciação (ZUIN; QUEIROZ, 2006). São produtos padronizáveis, que podem ser estocados e transacionados internacionalmente. As principais commodities são os grãos (milho, soja e trigo), o álcool, o algodão e carnes (meia carcaça e cortes congelados). Por outro lado, os produtos podem receber um maior grau de processamento e diferenciação antes de serem vendidos pelos agricultores, o que lhes confere atributos de qualidade não atendidos quando estão em estado bruto. São os bens especiais agrícolas (ZUIN; QUEIROZ, 2006). Alguns produtos podem compor tanto o mercado de commodities quanto o de bens especiais, dependendo de seu grau de processamento e diferenciação.

- Exemplo: Geralmente a produção de alfaces não sofre processamento nem é diferenciada, sendo o produto vendido pelos agricultores em estado bruto. Entretanto, alguns desenvolvem atividades de classificação e embalagem, e outros o produzem de forma orgânica, sem uso de agrotóxicos. Isso confere características diferenciadas à alface, que passa a fazer parte do mercado de bens especiais.

3.2 EMPRESA AGIFERTIL

É uma empresa no ramo de distribuição de produtos agrícolas, que nasceu de um sonho de dois sócios que, após trabalharem muito tempo como vendedores na área, identificaram diversos problemas que atingem diversas empresas do segmento. Assim, em 2000, decidiram investir nos negócios com o propósito de utilizar suas experiências para criar um novo modelo de atendimento e gestão de produtos e serviços, oferecendo maior fluidez e atenção as necessidades do cliente.

O próprio nome da empresa reflete na intenção dos seus fundadores – agilidade e atendimento. Identificando o pós-atendimento deficitário que atinge esse mercado, a Agifertil decidiu focar na prestação de serviço, de forma rápida e eficiente, seja o cliente regional ou nacional.

Missão: ser referência no segmento em que atua, sem perder seus valores, ampliando a carteira de produtos/serviços e aprimorando cada vez mais nossos colaboradores, de modo que possamos oferecer um serviço melhor aos nossos clientes, cooperando com as formas de produção sustentáveis, principalmente no que se refere à geração de alimentos. Valores: a Agifertil tem como valores primordiais a agilidade, o respeito ao ser humano e ao meio ambiente, a honestidade, a ética e o bom atendimento aos nossos clientes, sejam eles regionais ou nacionais, tanto na venda como no pós-venda, na intenção de garantir sua fidelidade e rentabilidade.

Destacamos-nos exatamente por isso: nossa equipe, composta tanto com técnicos com formação na área agrícola, quanto com profissionais de longa data no mercado, auxilia o comprador desde o início da venda até a aplicação do produto ou serviço em seu negócio. Além disso, investimos permanentemente no aprimoramento de nossos colaboradores, para que o bom atendimento seja sempre aprimorando e alinhado com tecnologia de ponta.

Isso faz parte dos nossos valores, da nossa essência: o dinamismo e agilidade, em todas as áreas, em todos os níveis. Nossa empresa busca ser referência em seu segmento, atendendo todos com honestidade e eficiência, fortalecendo nossa marca e tornando-se ótimo local para nossos clientes comparecerem e nossos funcionários desenvolverem. Possuímos hoje um portfólio completo para quem busca soluções inovadoras em sementes, fertilizantes, defensivos agrícolas, ferramentas, jardinagem, paisagismo e gramado esportivo.

3.3 SITUAÇÃO NO MERCADO

A Agifértil é uma empresa considerada de pequeno porte no mercado agropecuária e por esse motivo ela se enquadra no sistema simples nacional que representa tratamento favorecido à microempresas e empresas de pequenos portes na esfera tributária e em relação a obrigações trabalhistas, registros empresariais e acesso à justiça.

O regime tributário simples nacional é diferente nos seguintes aspectos tem como regras atuar nele pequenas empresas e microempresas que faturam entre R\$360.000,00 e R\$3.600.000,00 como valor bruto anual. A empresa Agifértil se enquadra nesse regime tributário simples nacional tendo o rendimento atual 360.000,00 bruto, contando com um quadro de colaboradores de 24 pessoas.

3.4 PRINCIPAIS PRODUTOS DA EMPRESA

A área comercial agrícola é uma área que vem em alto crescimento nos dias de hoje e a empresa investe em comercializar produtos em que são bastante utilizados na área agrícola, como adubos, calcários, defensivos, encanamentos, fertilizantes, fungicidas, gramados, herbicidas, maquinários, mudas, sementes, terras e entre outros. Descreveremos os principais produtos nos próximos capítulos.

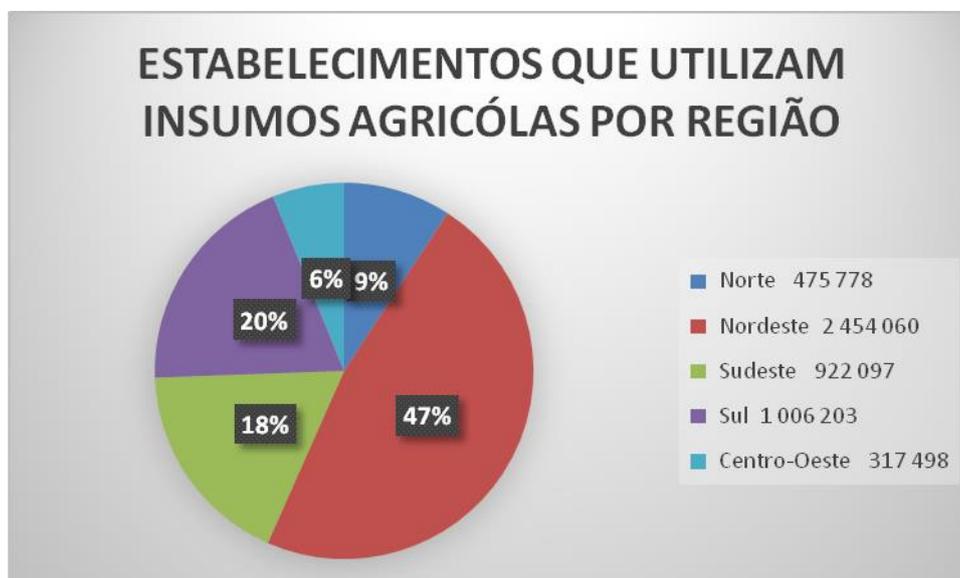


Figura 1: ADAPTADO DE IBGE, CENSO AGROPECUÁRIO 2006.

3.5.1 ADUBOS

Adubos também conhecidos como fertilizantes são produtos de origem orgânica ou inorgânicos (mineral ou sintética) utilizado em plantações para nutri-las deixando o solo mais fértil aumentando a qualidade e produtividade.

Adubos orgânicos são extraídos por meio de matéria animal ou vegetal, alguns tipos são esterco, bagaços cascas de e restos de vegetais de animais em decomposição etc.

As vantagens do adubo orgânico é a reciclagem de resíduos sólidos exemplo o estrume que pode ser reutilizado para deixar um solo mais produtivo eliminando assim redes de tratamento de esgotos domésticos reduzindo a quantidade de resíduos que são depositados nos rios.

Adubos inorgânicos podem ser retirados do refino do petróleo, da extração de minerais como o carbonato, o cloreto e o fosfato.

Suas vantagens da utilização dos inorgânicos é que seus nutrientes são mais rapidamente absorvidos e sem obter um resultado mais rápido

Em 2013 foi obtido um movimento de 31,08 milhões de toneladas entregues ao consumidor final segundo a Associação Nacional para difusão de adubos (ANDA).

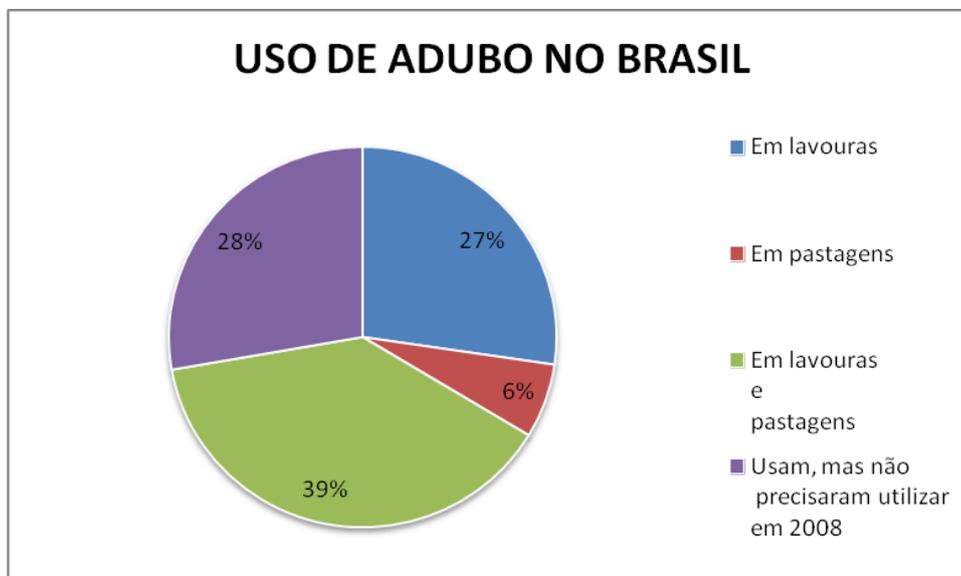


Figura 2 ADAPTADO DE IBGE, CENSO AGROPECUÁRIO 2006

3.5.2 DEFENSIVOS

Os defensivos agrícolas desempenham importante papel na agricultura, visto que previnem perdas de produtividade devido a plantas expostas, insetos, fungos, etc. Sem eles, a demanda de alimentos tornariam-se rapidamente maior do que a oferta, em razão de perdas, por problemas fitossanitários.

Como definição, defensivos agrícolas são produtos químicos, físicos ou biológicos usados no controle de seres vivos considerados nocivos ao homem, sua criação e suas plantações. São também conhecidos por agrotóxicos, pesticidas, praguicidas ou produtos fitossanitários. Dentre estes termos, o termo agrotóxico é o termo utilizado pela legislação brasileira.

A utilização de defensivos agrícolas na agricultura é vasta e extensiva, na grande maioria das culturas. Em geral, o uso de defensivos tem crescido bastante, pois a busca de maiores produtividades é cada vez mais importante para a sobrevivência dos negócios. O controle de agentes biológicos nocivos a plantas cultivadas, pela aplicação. Como uso dos defensivos agrícolas na grande maioria das culturas a produtividade do ramo agrícola tem caminhado em uma constante ascensão e hoje em dia é fundamental para o comercio agrícola.

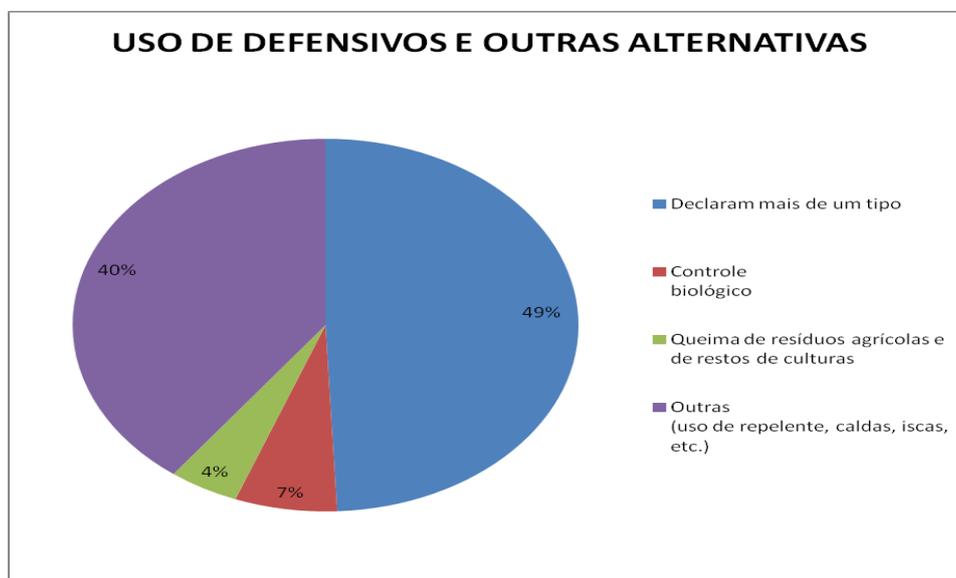


Figura 3 ADAPTADO DE IBGE, CENSO AGROPECUÁRIO 2006

3.5.3 CALCÁRIOS

O calcário é uma rocha de origem sedimentar constituída predominantemente de carbonato de cálcio e contém outros compostos assim como o magnésio, dolomita entre outros, que pode ser utilizada para diversos fins como por exemplo, produção de cimento, produção de britas e na produção de corretivos agrícolas.

O calcário agrícola é utilizado para corrigir a acidez do solo, e também serve para nutrir o solo com cálcio e magnésio que são indispensáveis para as plantas, sua aplicação aumenta muito a eficiência de absorção dos fertilizantes e deixando a terra mais produtiva para o plantio, reduz e elimina os efeitos tóxicos do alumínio e reduz a fixação do fósforo, e aumenta a sua produtividade. Existem vários casos de bons resultados, quando se utiliza o calcário no solo ou conhecido também como calagem. O Brasil consome cerca de 30 milhões de toneladas de insumos de calcário.

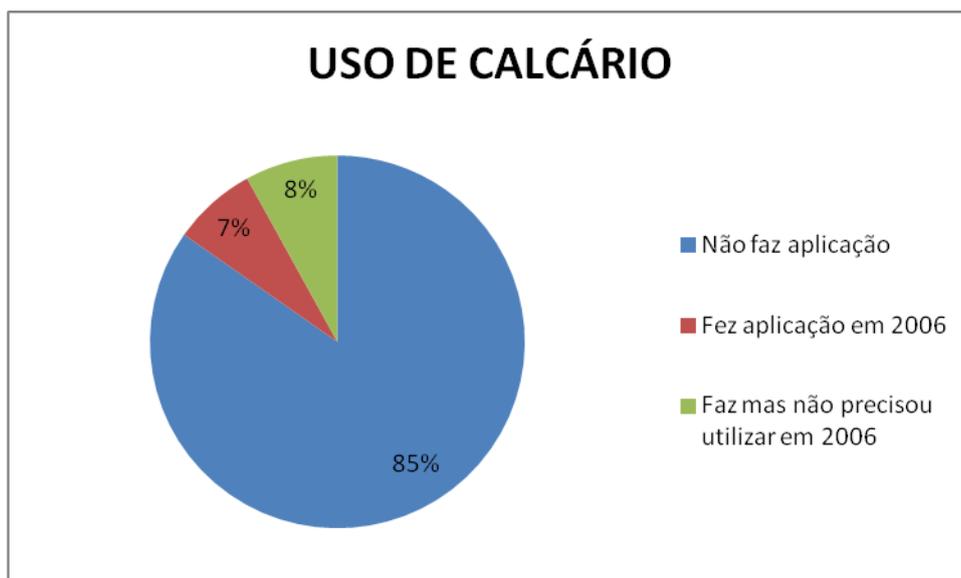


Figura 4 ADAPTADO DE IBGE, CENSO AGROPECUÁRIO 2006

4.0 PROBLEMATIZAÇÃO

Apresentaremos neste capítulo os problemas que nossa equipe detectou após um estudo de caso realizado na empresa Agifertil. Após analisar toda a história, conversar com ex-funcionária e a sócia proprietária da empresa, identificamos problemas como a administração do atual sistema (ERP); falta de treinamento; falta de suporte da empresa que é responsável pelo sistema ERP; gerenciamento de pessoas; comunicação entre os setores e problemas específicos no setor logístico como: separação de produtos errados, má gestão de estoque e falta de postura profissional dos gestores logísticos.

Apontando as dificuldades identificadas, nos tópicos a seguir onde iremos descrever melhor sobre eles.

4.1 PROBLEMAS LOGÍSTICOS

Durante o estudo de caso realizado podemos constatar as maiores dificuldades enfrentadas pelo setor logístico através de informações disponibilizadas pela coproprietária e uma ex-funcionária que o setor logístico sofre com problemas frequentes de falta de mão de obra qualificada, treinamento inadequado dos integrantes da expedição da empresa, falta de organização do estoque que eram identificados em 3 galpões que está em processo para se tornarem em 2, pois há 1 ano e 2 meses atrás, a empresa arrendou um espaço novo que pertencia à uma empresa chamada Croop Center que depois de anos foi decretado falência. Com isso a Agifertil se beneficiou com o espaço, que é bem maior que o espaço atual.

Com isso eles tomaram a decisão de reformar o espaço e fazer a entrega de 1 dos galpões atuais e permanecer com 2 endereços e com toda essa transição eles sofrem com problemas de estoque desorganizado e desatenção na hora de separar pedidos, pois toda hora muda os produtos de lugar e a falta de comprometimento dos funcionários em ler o nome dos produtos na hora de separar e acaba nomeando o produto da maneira que acham melhor e deixando uma falta no estoque e causando um enorme transtorno para a empresa.

E como já relatamos acima a logística é uma das partes mais importantes dentro da empresa e por este motivo um setor logístico bem estruturado é algo que trás benefícios numéricos e visíveis para a empresa.

4.2 PROBLEMAS TECNOLÓGICOS

A Agifertil hoje trabalha voltada para o agronegócio chamado Siagri que por sua vez traz um grande benefício, mas, no entanto, ocorrem erros na mesma ocasionada por falta de treinamento adequado, falta de preparação de pessoas, falta de atenção quando vão colocar as informações no sistema quando não existe um padrão correto a ser seguido acaba ocasionando dificuldades a mais a serem enfrentadas.

A tecnologia apesar de ser um investimento de alto valor no início, é algo que traz um custo-benefício alto e em curto prazo, porém para fazer um investimento de alto valor, que é o sistema, tem que analisar qual são as necessidades da empresa. No caso da empresa do nosso estudo de caso, a Agifertil, ela já trabalha com o sistema ERP SIAGRE.

4.3 PROBLEMAS ADMINISTRATIVOS

Durante o estudo de caso viemos a perceber que os problemas da empresa são relacionados à falta de liderança adequada, pessoas com problemas de relacionamentos interpessoais, a forma com que pessoas de cargo maior se sente superior aos colaboradores.

O segundo ponto fundamental é que uma empresa de pequeno porte pode enfrentar diversas dificuldades na hora da administração por geralmente ser uma empresa familiar, ou seja, que envolve família e empresa em um único local e que pode acabar misturando o particular com o pessoal, segundo (riski, 1993, pg 136) disse: “observando-se o relacionamento da família com a empresa, pode-se constatar que o predomínio do envolvimento emocional, tal como adverte Davies, foi uma característica marcante nas inter-relações familiares, detectada especialmente quando diante de diferentes opiniões quanto ao rumo dos negócios, em detrimento da racionalidade necessária à solução de problemas empresariais.”.

5.0 CONCEITO PDCA ATRAVÉS DO KANBAN

Um das sugestões de melhoria para a empresa Agifertil seria a utilização do ciclo PDCA que reduziria ou eliminaria o problema de falta de treinamento dos colaboradores da organização, que foi evidenciado ao longo deste estudo de caso.

O ciclo PDCA é uma ferramenta de gestão, ou um conceito que foi criado pelo físico norte americano Walter Andrew Shewart, e mais tarde foi divulgado por William Edward Deming.

O ciclo PDCA é uma ferramenta de qualidade, utilizada no controle de processos e serviços, que tem como foco a solução ou redução de problema e é utilizado tanto para o controle quanto para a melhoria de processos, esse ciclo quando aplicado inúmeras vezes trazem vantagens positivas aos negócios, fazendo com que a excelência e a qualidade sejam pontos estratégicos da empresa.

O ciclo PDCA consiste em quatro fases Plan (planejar); Do (fazer); Check (verificar); Act (agir)

- PLAN=PLANEJAR

O ciclo inicial é o processo de planejamento que consiste em identificar o problema, entender suas causas e apresentar idéias que possam solucionar o déficit em questão, definindo assim os KPI (Key Performance Indicator) ou indicadores de desempenhos com foco nos objetivos e metas a serem alcançadas.

- DO= FAZER

Nesse ciclo, é o momento de por em prática o que foi planejado, controlando rigorosamente cada passo dentro do planejamento para que seja executado da melhor forma e nada saia do controle, pois caso aconteça algo fora do planejamento, é necessário retornar para o ciclo inicial, orientando toda a equipe envolvida no processo, para que possa dar continuidade iniciando o próximo ciclo.

- CHECK=VERIFICAR

Nesse ciclo se iniciará a fase de verificação dos dados coletados dos indicadores que foram pré-definidos na fase inicial para checar a efetividade dos processos, fazendo assim um acompanhamento sistêmico de cada atividade realizada em cima do planejamento, identificando os problemas que possam ser melhorados e verificando quais metas foram atingidas.

- ACT= AGIR

Nesse ciclo com base nos dados que foram coletadas serão tomadas algumas medidas para corrigir possíveis distorções que tenham desviados do objetivo estabelecido nos levando para duas opções de:

A primeira que é identificar se o ciclo atingiu a meta proposta, adotar as medidas utilizadas como padrão, e utilizar o ciclo novamente complementando com suas sugestões de melhoria.

A segunda é identificar onde que o ciclo não atingiu a meta proposta, provavelmente por erros no planejamento, fazer um novo replanejamento para novamente retornar ao primeiro ciclo e então alcançar as metas.

O KANBAN é um termo que em japonês significa, cartão visual que é utilizado para indicar o andamento dos fluxos seja de produção ou serviços de uma organização, controlando o seu passo a passo para que não ocorra erro no seu procedimento, o criador deste conceito foi Taiichi Ohno no ano 1953 e esse método foi mundialmente conhecido através das empresas Toyota que se tornaram um padrão de excelência até os dias atuais pois ainda é muito utilizado nas empresas o mesmo conceito, seja ele como cartões visuais, sistema eletrônico que indique as tarefas, ou até luzes para controles de reposição de estoque, e até uniforme de cores diferentes simbolizando setores.

5.1 IMPLEMENTAÇÃO DE UM SISTEMA

Após a implementação do método PDCA se tornar parte da cultura da empresa, um auxílio tecnológico que podemos citar é o sistema WMS (Warehouse Management System) que tem como principal função, total controle no gerenciamento de armazéns integrando todos os setores, como o setor logístico, setor financeiro e o setor administrativo, por muitas vezes utilizado nos CD (centro de distribuição). Esse tipo de sistema é importante para qualquer empresa que busca um diferencial no mercado que está cada vez mais competitivo e seus principais benefícios são:

- Maior aproveitamento no espaço armazém;
- Aumento na produtividade;
- Total controle na entrada e saída de mercadorias;
- Diminuição nos erros;

- Melhor no setor logístico;
- Maior controle das atividades e exercidas;
- Localização precisa e eficiente dos itens em estoque.

6.0 CONCLUSÃO

Esta monografia foi realizada com o objetivo de identificar melhoria na integração dos setores logístico e tecnologia da informação da empresa Agifertil distribuidora de insumos agrícolas a qual foi realizado um estudo de caso por meio de entrevistas e pesquisa de campo evidenciando assim por com base nos dados coletados que existe um déficit entre os setores.

No setor de tecnologia da informação é um utilizado o sistema integrado conhecido ERP (enterprise management planning) que tem o objetivo de integrar todos os setores da empresa tais com o setor logístico, percebeu se ao longo dessa monografia que a falta de treinamento e a da falta de comprometimento dos colaboradores envolvidos impactam no desempenho da empresa geral da empresa.

Para solucionar esses problemas buscamos ferramentas como o ciclo PDCA que sua metodologia de como base a melhoria continua possibilitando atingir metas como qualificação do quadro de funcionários logística outra metodologia que pode ser utilizada e o KANBAN que pode ser inserido na cultura da empresa por meio de cartazes, painel eletrônico, lousa ou até iluminações que possam orientar perfeitamente qualquer envolvido com apenas essa instrução visual adotada.

Outra opção seria a possível integração do sistema WMS (Warehouse Management System) juntamente ao ERP que com a junção dos dois que daria mais dinamismo aos setores

Conclui que o somente o sistema integrado e insuficiente para o pleno funcionamento da empresa e necessário o comprometimento de todos os envolvidos para poder atingir uma excelência de funcionamento e assim conquista o mercado mais e mais.

REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

A tecnologia a favor da logística, disponível em: <<http://www.logweb.com.br/a-tecnologia-a-favor-da-logistica/>>, acesso em 15/08/2017

Significado de Tecnologia da Informação, disponível em:

<<https://www.significados.com.br/tecnologia-da-informacao/>>, acesso em 15/08/2017

Logística Empresarial Disponível em: <<http://www.ietec.com.br/imprensa/logistica-empresarial/>>, acesso em 02/11/2017

Brasil já é o terceiro maior exportador agrícola do mundo Disponível em:

<<http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,brasil-ja-e-o-terceiro-maior-exportador-agricola-do-mundo,520500>> Acesso em 22/03/2018

Agilfertil disponível em: <<https://empresasdobrasil.com/empresa/agifertil-04034495000120>> Acesso em 22/03/2018

Logística para pequenas empresas, quais são os desafios enfrentados? Disponível em: <<https://ibid.com.br/blog/logistica-para-pequenas-empresas-quais-sao-os-desafios-enfrentados/>> Acesso em 14/04/2018

Treinamento e capacitação de pessoas Disponível em:

<https://eadbox.com/treinamento-e-capacitacao-de-pessoas/> Acesso em 14/05/2018

10 erros mais comuns na administração de uma empresa Disponível em:

<<https://blog.gs1br.org/10-erros-mais-comuns-na-administracao-de-uma-empresa-familiar/>> Acesso em 14/05/2018

Mercado de defensivos no Brasil deve cair disponível em:

<<http://www.canalrural.com.br/noticias/agricultura/mercado-defensivos-brasil-deve-cair-106-2017-diz-adama-70013>> Acesso em 02/06/2018

Disponível em: <<https://brasilecola.uol.com.br/quimica/adubos-organicos-inorganicos.htm>> Acesso em 02/06/2018

Aubos Disponível em: <<https://www.suapesquisa.com/resumos/adubo.htm>> Acesso em 02/06/2018

Ciclo PDCA, uma ferramenta imprescindível ao gerente de projetos Disponível em: <<https://www.projectbuilder.com.br/blog/ciclo-pdca-uma-ferramenta-imprescindivel-ao-gerente-de-projetos/>> Acesso em 09/06/2018

O que é PDCA Disponível em: <<http://www.blogdaqualidade.com.br/o-que-e-pdca/>> Acesso em 09/06/2018

Mercados e comercialização de produtos agrícolas. Disponível em: <file:///E:/TCC/derad016.pdf>> Acesso em 09/06/2018

