

MODELAGEM DE INSTRUMENTOS PARA O PROCESSO DE CONTROLE DA ESTOCAGEM DA EMPRESA "GOLF" DO SEGMENTO DE DISTRIBUIÇÃO DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS

Franciane Moreno de Faria¹; Naiara Regina Francisco ²;

¹Aluna de Pós Graduação em Gestão Empresarial – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – francianefaria98@gmail.com;

¹Aluna de Pós Graduação em Gestão Empresarial – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – naiara.regina.f@gmail.com;

³Professor e Coordenador do curso de Pós-Graduação – Faculdades Integradas de Bauru – FIB - carobino@bol.com.br.

⁴Professora do curso de Pós-Graduação GE – Faculdades Integradas de Bauru – FIB - mariasales1@mail.com

Grupo de trabalho: Gestão Empresarial

Palavras-chave: gestão de estoque, logística, eficiência, competitividade

Introdução: O controle preciso dos recursos materiais, a otimização do espaço físico e a seleção dos melhores métodos de transporte são elementos essenciais para garantir a disponibilidade dos produtos, reduzir custos e melhorar o atendimento ao cliente. A adoção de ferramentas e técnicas inovadoras nessa área tem permitido às empresas eficiência na gestão de estoque e, por consequência, maior competitividade e flexibilidade para atender às demandas do mercado.

Objetivo: Contribuir com a empresa Golf por meio da construção de instrumentos de controle como solução da deficiência do processo de estocagem.

Relevância do Estudo: Ao oferecer soluções práticas para a empresa "Golf", o estudo busca auxiliar outras organizações familiares a enfrentarem desafios similares na gestão de seus estoques. Além disso, a pesquisa contribui para o avanço do conhecimento na área da logística.

Materiais e métodos: Quanto à natureza trata-se de pesquisa qualitativa. Quanto aos objetivos, pesquisa exploratória e descritiva. Segundo Severino (2007) a pesquisa exploratória busca levantar informações sobre um determinado objeto, delimita um campo de trabalho, mapeia as condições de manifestação desse objeto.

Quanto aos procedimentos técnicos caracteriza-se por pesquisa bibliográfica que, segundo Gil (2017) é realizada com base em material já publicado e, tradicionalmente, inclui material impresso e pode incluir outros tipos de fontes, como o material disponibilizado pela internet, e estudo de caso que, de acordo com Filho; Filho (2015) que é usado na construção de hipóteses e na reformulação de problema, envolve o estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos e permite o seu amplo e detalhado conhecimento.

Resultados e discussões: Ballou (2001) ensina que a logística inclui todas as atividades importantes para a disponibilização de bens e serviços aos consumidores quando e onde estes quiserem adquiri-los. Essas atividades incluem planejamento, transporte, armazenagem. O controle preciso dos recursos materiais, a otimização do espaço físico e a seleção dos melhores métodos de transporte são elementos essenciais para garantir a disponibilidade dos produtos, reduzir custos e melhorar o atendimento ao cliente. A adoção de ferramentas e técnicas inovadoras nessa área tem permitido às empresas alcançar maior competitividade e flexibilidade para atender às demandas do mercado. Uma gestão de estoque eficiente possibilita à indústria obter melhorias significativas na sua gestão, uma vez que repercute em aumento na eficiência da prática da produção esperada, agrega maior

confiabilidade nas tomadas de decisões, e também possibilita prevenir possíveis atrasos na entrega de pedidos (MONTANHEIRO; FERNANDES, 2008). Utilizou-se para o diagnóstico do problema apresentado pela empresa “Golf” o Diagrama de Espinha de Peixe de Ishikawa, muito utilizada na gestão dos processos de negócios; embora simples, permitiu uma visão pontual das causas e efeitos do problema apresentado na empresa, com uma visão mais individualizada dos grupamentos causa/efeito para atuação direta na raiz do problema. Do resultado desse instrumento utilizado diagnosticou-se a falta de conhecimento dos executores dos procedimentos inerentes, falta de padronização nos processos e ausência de ferramentas de controle eficientes. Essas deficiências dificultam a visibilidade do estoque e a agilidade nas operações.

Conclusão: Ao investir em tecnologia para a gestão da logística otimizando a operação a empresa “Golf”, ganhará com redução de custos diretos e indiretos e maior fluidez, em específico, no processo logístico de estocagem. A utilização da tecnologia para integrar processos e pessoas é chave para que as informações possam circular de forma mais efetiva e eficiente. O armazenamento inadequado do estoque por pessoas não habilitadas à execução do processo, demanda a aquisição de um sistema integrado de gestão de estoque, e, mesmo que simplista, permitirá controles mais efetivos do processo de estocagem, com ganhos de tempo e segurança. Por fim, tornou-se evidente pelo diagnóstico auferido a necessidade de padronização, não somente da estocagem, mas de toda a cadeia logística e, com adoção de processo preventivo contra perdas que envolva a participação de pessoas, tecnologia, informações e indicadores.

Referências

BALLOU, Ronald H. **Gerenciamento da cadeia de suprimentos: planejamento, organização e logística empresarial**. 4. ed. Porto Alegre: Bookmann, 2001.

FILHO, Milton Cordeiro Farias; FILHO, Emílio J. M. Arruda. **Planejamento da pesquisa científica**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2015

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

SEVERINO, A. J. **Metodologia do Trabalho Científico**. São Paulo: Cortez, 2007.

MONTANHEIRO, W. J.; FERNANDES, L. A. Gestão de estoques de materiais em uma confecção. In: Simpósio de excelência em gestão e tecnologia, 5., 2008, Resende. **Anais: Resende, Associação Educacional Dom Bosco**, 2008. 3

MODELAGEM DO PROCESSO GERENCIAL DA ÁREA FINANCEIRA PARA EMPRESA PLAC-CENTRI DO SEGMENTO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE MÁQUINAS PASTEURIZADORES

Beatriz Garcia da Silva¹; Gabriela Garcia Banhos²; Carlos Henrique Carobino³, Maria Inês Scurachio Sales⁴

¹Aluna do curso de Pós-graduação GE – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – biagarcia_silva@hotmail.com;

²Aluna do curso de Pós-Graduação GE – Faculdades Integradas de Bauru – FIB - banhosgabriela@gmail.com;

³Professor e Coordenador do curso de Pós-Graduação – Faculdades Integradas de Bauru – FIB - carobino@bol.com.br.

⁴Professora do curso de Pós-Graduação GE – Faculdades Integradas de Bauru – FIB - mariasales1@mail.com

Grupo de trabalho: Gestão Empresarial

Palavras-chave: Controle; Estruturação; Finanças; Gestão; Processo e Resultados.

Introdução: Em âmbito nacional, tanto pequenas empresas quanto seus gestores demonstram uma lacuna significativa no que se refere ao domínio abrangente de processos e ferramentas de controle gerencial, com destaque para a área financeira. Na visão de Gitman (1997 apud CASALI; TRETER, 2017, p. 5) o planejamento financeiro é fundamental para a operação de uma empresa, pois estabelece diretrizes para a gestão eficaz das suas atividades, que orientam a coordenar e controlar as ações necessárias para alcançar os objetivos empresariais”. Entre os principais componentes do planejamento financeiro destacam-se o planejamento de caixa, que assegura que a empresa tenha recursos suficientes para suas operações diárias, e o planejamento dos resultados, que visa maximizar a rentabilidade e o retorno financeiro.

Objetivo: Contribuir com os gestores da empresa Plac-Centri no desenvolvimento de instrumentos de controle financeiro para a busca pela eficiência nos resultados.

Relevância do Estudo: O presente estudo justifica-se à medida que os gestores da empresa Plac-Centri, possuem carência de conhecimento dos processos financeiros que tem culminado com perdas em seus resultados. Assim, os instrumentos financeiros, propostos, de utilização diária, como o fluxo de caixa, contas a pagar e receber e o DRE possibilitarão reduzir riscos nas tomadas de decisão no âmbito financeiro.

Materiais e métodos: Quanto à natureza trata-se de pesquisa qualitativa. Quanto aos objetivos, pesquisa exploratória e descritiva. Segundo Severino (2007) a pesquisa exploratória busca levantar informações sobre um determinado objeto, delimita um campo de trabalho, mapeia as condições de manifestação desse objeto. Quanto aos procedimentos técnicos caracteriza-se por pesquisa bibliográfica que, segundo Gil (2017) é realizada com base em material já publicado e, tradicionalmente, inclui material impresso e pode incluir outros tipos de fontes, como o material disponibilizado pela internet, e estudo de caso que, de acordo com Filho; Filho (2015) é utilizado na construção de hipóteses e na reformulação de problemas, envolve o estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos e permite o seu amplo e detalhado conhecimento.

Resultados e discussões: O cenário atual da empresa objeto de pesquisa, revela-se deficiente da utilização de instrumentos de controle que demonstre a sua real situação financeira. O proprietário está voltado somente à área operacional, que domina por completo, todavia, desconhece o exercício do planejamento financeiro organizacional, sustentáculo de toda organização negocial, como explica Zdanowicz (2009 apud CASALI; TRETER, 2017, p.

5) quando cita que “a gestão financeira é crucial para evitar imprevistos e desenvolver estratégias alternativas para enfrentar riscos inesperados”. Segundo o dicionário Michaelis (2024), planejamento é a determinação dos objetivos ou metas de um empreendimento, como também da coordenação de meios e recursos para atingi-los”. O termo “financeiro” é definido como “o que trata de finanças”, ou seja, relativo à circulação e gestão de dinheiro e de outros recursos líquidos. Machado (2008) explica que, o desempenho da empresa depende do seu plano financeiro, pois o maior problema encontrado é exatamente no setor de finanças que, muitas vezes, não possui colaboradores qualificados para gerenciar o departamento. As decisões a serem tomadas devem ser avaliadas com certa antecedência, pois não são simples nem fáceis de serem implantadas, ou seja, exige competência dos responsáveis pela área para que a empresa não seja prejudicada futuramente. Algumas etapas são importantes para um planejamento financeiro empresarial adequado ao pequeno negócio: estipular objetivos, monitorar a saúde financeira, manter um fluxo de caixa e acompanhar a precificação dos produtos ou serviços. O planejamento financeiro além de garantir maior controle, ajuda a ter uma visão mais precisa da sua situação financeira, sendo possível verificar os pontos baixos e altos das finanças, reorganizar gastos e agir para cortar despesas desnecessárias.

Conclusão: A implementação de um modelo de gestão financeira mesmo que seja simplista, deve ser realística, aplicável na execução diária nos pequenos negócios. Esses instrumentos são precisos e revelam a posição financeira de forma instantânea, revelando ao proprietário indicativos para tomada de decisões precisas e viáveis, afastando os riscos decorrentes. Por fim, é essencial destacar que, isoladamente, as ferramentas propostas dispostas no estudo em apêndices específicos para uso diário na empresa analisada, por si só não resolverão o problema diagnosticado, mas sim, é essencial que seja conjugado com a mudança na prática da visão comportamental do dono do negócio, ao entender a importância da real utilização desses instrumentos que, embora, num primeiro momento vistas como por demais simplistas, são essenciais para melhor direcionamento nas tomadas de decisões cotidianas no âmbito financeiro.

Referências

CASALI, Maristela da Silva, TRETER, Jaciara. **A importância da utilização da gestão financeira em microempresas da cidade de cruz alta**. Disponível em: <https://home.unicruz.edu.br/wp-content/uploads/2017/11/A-importancia-da-utilizacao-da-gestao-financeira-em-microempresas-da-cidade-de-Cruz-Alta.pdf> . Acesso em: 24 ago. 2024.

FILHO, Milton Cordeiro Farias; FILHO, Emílio J. M. Arruda. **Planejamento da pesquisa científica**. 2. Ed. São Paulo: Atlas, 2015

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

MICHAELIS. Dicionário Brasileiro da Língua Portuguesa. Disponível em: <https://michaelis.uol.com.br/moderno-portugues/busca/portugues-brasileiro/planejamento/>. Acesso em: 15/10/2024.

MACHADO, L. **A importância do planejamento financeiro**. Trabalho de Conclusão de Curso (Especialização em Controladoria e Auditoria) - Faculdade Estadual de Filosofia, Ciências e Letras de Cornélio Procopio, Cornélio Procopio, 2008.

SEVERINO, A. J. **Metodologia do Trabalho Científico**. São Paulo: Cortez, 2007.

ESTUDO DE VIABILIDADE PARA IMPLANTAÇÃO DO PCSE - PLANO DE CARGOS, SALÁRIOS E ENCARREIRAMENTO NA EMPRESA 'DELTA' DO SEGMENTO DE COMÉRCIO DE MÁQUINAS DE BAURU/SP

Bianca de Medeiros¹; Vanessa Almeida Taveira dos Santos²;

¹Aluna do curso de pós graduação em Gestão Empresarial – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – bianca.de.medeiros@hotmail.com;

²Aluna do curso de pós graduação em Gestão Empresarial – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – taveira.vanessa@yahoo.com.br;

³Professor e Coordenador do curso de Pós-Graduação – Faculdades Integradas de Bauru – FIB - carobino@bol.com.br.

⁴Professora do curso de Pós-Graduação GE – Faculdades Integradas de Bauru – FIB - mariasales1@mail.com

Grupo de trabalho: Gestão Empresarial

Palavras-chave: plano de cargos; salários; encarreiramento; PCSE;

Introdução: O ambiente de negócios atual exige que as empresas estejam constantemente adaptando suas estratégias para se manterem competitivas e eficazes. A empresa Delta, que atua no comércio de máquinas e com um crescimento notável desde sua fundação em 2012, não possui Plano de Cargos, Salários e Encarreiramento (PCSE). A falta desses instrumentos gerenciais de gestão de pessoas tem gerado elevados índices de rotatividade e insatisfação entre os colaboradores da empresa.

Objetivo: Modelar o plano de cargos, salários e encarreiramento da empresa Delta, visando proporcionar oportunidades de crescimento vertical e horizontal aos seus colaboradores, no intuito de atrair e reter talentos.

Relevância do Estudo: Este estudo se justifica pela necessidade de estabelecer um sistema que favoreça o desenvolvimento pessoal e profissional dos colaboradores, com impacto positivo na cultura organizacional da "Delta". Ao abordar questões de gestão de pessoas de forma estruturada, espera-se não apenas resolver problemas existentes, mas também contribuir para a construção de uma organização eficiente, competitiva e sustentável no segmento de comércio de máquinas, onde atua.

Materiais e métodos: Quanto à natureza trata-se de pesquisa qualitativa. Quanto aos objetivos, pesquisa exploratória e descritiva. Segundo Severino (2007) a pesquisa exploratória busca levantar informações sobre um determinado objeto, delimita um campo de trabalho, mapeia as condições de manifestação desse objeto. Quanto aos procedimentos técnicos caracteriza-se por pesquisa bibliográfica que, segundo Gil (2017) é realizada com base em material já publicado e, tradicionalmente, inclui material impresso e pode incluir outros tipos de fontes, como o material disponibilizado pela internet, e estudo de caso que, de acordo com Filho; Filho (2015) é usado na construção de hipóteses e na reformulação de problema, envolve o estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos e permite o seu amplo e detalhado conhecimento.

Resultados e discussões: O PCSE- plano de cargos, salários e encarreiramento é um instrumento indispensável e poderoso às organizações modernas na busca de resultados sustentáveis. Salles (2019) explica que:

Com base no desenho estruturado de um cargo que identificamos sua importância no contexto organizacional e sua contribuição para o alcance dos objetivos determinados pelo planejamento estratégico. Através das

especificidades apontadas, fixamos patamares salariais e elencamos os conhecimentos, habilidades e atitudes necessárias ao desempenho adequado (SALLES, 2019, p.7).

Por outro lado, discute-se a importância da implantação do PCSE considerada a complexidade e a dedicação de tempo e esforços na elaboração de tal subsistema. São fortes as evidências de eficiência, principalmente na retenção de talentos no âmbito organizacional:

Qualquer profissional talentoso gostará de trabalhar em uma empresa que trate sua carreira profissional de forma diferenciada. As pessoas buscam em seus empregos situações essenciais para a qualidade de suas vidas pessoais: estabilidade no emprego, oportunidade de desenvolvimento na carreira, possibilidades de equilibrar a vida pessoal e profissional, reconhecimento e recompensas das conquistas dos profissionais de performance (COUTINHO, 2021, p.18).

A modelagem do PCRS da empresa estudada transitará por três fases a serem cumpridas na íntegra pelos idealizadores. Fase 1: Coleta de Dados, que envolve a seleção e aplicação de metodologias adequadas para o levantamento de informações cruciais sobre as funções desempenhadas na organização. Esta etapa ocorre diretamente nos locais de trabalho. Fase 2: Descrição e Especificação de Cargos, em que se realiza o mapeamento detalhado das tarefas e funções de cada cargo; inclui o Agrupamento de Funções, que agrupa atividades similares e com especificações semelhantes. Fase 3: Pesquisa Salarial, em que se inicia a pesquisa salarial junto ao mercado, por meio de parâmetros específicos como: número de empresas do segmento, localização geográfica, segmento ou ramo de atividade e porte da empresa.

Conclusão: A implementação de um Plano de Cargos, Salários e Encarreamento (PCSE) na empresa "Delta" é uma medida essencial para enfrentar os desafios identificados na gestão de pessoas. A criação de um sistema estruturado não apenas proporcionará transparência nas oportunidades de crescimento e reconhecimento, mas também permitirá à empresa adotar decisões baseadas em dados para promoções e reajustes salariais. A implementação do PCSE é fundamental para indicar oportunidades efetivas de promoção tanto horizontal como vertical, retenção de talentos e mudança na fisionomia da empresa no que tange à gestão de pessoas

Referências

COUTINHO, Jerry. Empresabilidade 4.0 – O quanto sua empresa é atrativa para os talentos de valor? .In..PIMENTA, Cleuza. **Gestão de Pessoas 4.0** – Estratégias práticas e eficientes para atrair, recrutar, selecionar, motivar e manter talentos de valor nas organizações modernas. Senador Pompeu: UNISV, 2021.

FILHO, Milton Cordeiro Farias; FILHO, Emílio J. M. Arruda. **Planejamento da pesquisa científica**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2015

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

SALLES, Carlos Alberto de Campos. **Cargos, carreiras e salários – Práticas e técnicas de gestão**: Guia do analista. E-book. 2019.

SEVERINO, A. J. **Metodologia do Trabalho Científico**. São Paulo: Cortez, 2007.

TURISMO MUNICIPAL, DESAFIOS, PARCEIRAS E OPORTUNIDADES

José Paulo Nardone¹; Luiz Carlos Gonçalves²; Marco Antonio Gandolfo Rodrigues³; Alexandre Silva Santos

¹Professor Mestre do curso de Administração e Ciências Contábeis – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – jpnardone@hotmail.com

² Professor Mestre do curso de Administração – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – lcg1954@hotmail.com

³Professor do curso de Administração – Faculdades Integradas de Bauru – FIB
prof.gandolfo@hotmail.com

⁴Professor Mestre do curso de Administração e Ciências Contábeis – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – ssalexandre@hotmail.com

Grupo de trabalho: Administração

Palavras-chave: turismo, parcerias, capacitação, investimento, oportunidades

Introdução: o turismo tem se revelado como uma atividade não apenas econômica, mas de alcance social e cultural, com significativa importância para o desenvolvimento socioeconômico das comunidades envolvidas. Exatamente por este motivo, desperta o interesse de diferentes setores, não apenas do mercado privado, mas igualmente do setor estatal, que passa a perceber essa atividade como importante meio de desenvolvimento coletivo.

Objetivos: analisar os desafios e as oportunidades do setor de turismo em seus diferentes segmentos multidimensionais, destacando a importância da parceria e integração dos interesses públicos e privados no seu desenvolvimento

Relevância do Estudo: Conforme estudos da OMT, o turismo representa 3,3% do PIB Mundial e 10,4% se consideradas todas as atividades relacionadas ao setor. Segundo estimativas do IBGE, houve uma redução na participação do Brasil no mercado global de turismo para apenas 0,5%, o que por si só revela a urgente necessidade de serem desenvolvidas estratégias eficazes para a recuperação e crescimento do setor, ao mesmo tempo tem se revelado uma crescente importância local da atividade, muito relacionada aos conceitos de sustentabilidade e inovação.

Materiais e métodos: O trabalho é resultado de uma pesquisa bibliográfica, junto a alguns autores e como podem ser utilizadas em processos logísticos. Para CERVO e BERVIAN (2007), a pesquisa bibliográfica, independentemente do tipo e área, supõe-se uma busca prévia, seja para o levantamento do estado da arte do tema, ou para a fundamentação teórica, no sentido de identificar e justificar os limites e contribuições da própria pesquisa para o conhecimento sobre o assunto.

Resultados e discussões: Enquanto os empreendedores privados buscam novos e atrativos nichos para os seus investimentos, por parte do poder público cabe o estabelecimento de políticas públicas votadas ao desenvolvimento do turismo a partir do estabelecimento de estratégias para a regulação e fomento do setor, fator considerado indispensável para que sejam estimulados os investidores privados a melhor aproveitar os atrativos turísticos e assim alavancar os benefícios que a “Indústria do Turismo” pode proporcionar. As diversas modalidades da ampla atividade do turismo transitam atualmente especialmente pelo Turismo da Natureza, ou o Ecoturismo, que traz consigo conceitos

contemporâneos de preservação e sustentabilidade. Também o Turismo de Aventura, o Turismo de Negócios e o Turismo Religioso são outras importantes vertentes que podem e devem ser exploradas a partir da inclinação que cada município ou região tenham como característica. Desafios e obstáculos a estes objetivos não são poucos, entretanto, questões envolvendo a falta de capacitação profissional nestes segmentos são crônicas, especialmente no setor público, onde a necessidade de investimentos em formação é notória, especialmente no nível municipal e que pode ser atacado a partir da oferta de cursos de qualificação aos diferentes profissionais da Indústria do Turismo, como é o caso dos agentes de turismo, guias, recepcionistas, motoristas, garçons, entre outros. Problemas de segurança pública também afligem toda a sociedade e este pode ser um fator complicador para o incentivo do turismo, de onde decorre a necessidade de investimento em medidas de segurança, oferecendo um diferencial atrativo, com a implantação de um guarda civil municipal que empreste maior qualidade de vida, não apenas aos turistas e visitantes, mas também aos residentes locais. Entretanto, problemas com a infraestrutura sem sombra de dúvidas são o principal desafio e envolvem uma gama diversa de aspectos, como estrutura hoteleira e gastronômica, vias de acesso, acessibilidade na mobilidade urbana, comunicação e disponibilidade de fácil acesso digital a partir de adequados recursos de TI, entre outros. A falta de integração regional é outro gargalo que necessita ser superado a fim de que municípios possam se integrar regionalmente por compartilhar dos mesmos atrativos e características, promovendo ganhos em escala a partir da união de propósitos e ações. A atuação em sincronismo ordenado facilita a superação e dificuldades e a produção de resultados positivos, elaborando roteiros conjuntos, promovendo festas e eventos, buscando um fortalecimento conjunto da imagem. Um exemplo clássico é o intitulado “Circuito das Águas”, envolvendo municípios que apresentam semelhante vocação no sul de Minas Gerais e interior de São Paulo. Segundo estudos do CNC-SESC-SENAC (2024, p.17), “elegendo o turismo como estratégia de desenvolvimento, vinculando-o às vocações econômicas de cada cidade, daremos um passo consciente e responsável, inclusivo e sustentável, com resultados claros e perceptíveis para toda a população”. A conjugação de esforços da iniciativa privada e do poder público municipal poderá alavancar o potencial de desenvolvimento do turismo e não apenas sob o aspecto econômico, mas também cultural, estrutural e social.

Conclusão: O alinhamento de iniciativas públicas e privadas proporcionado pelos investimentos na Indústria do Turismo é uma oportunidade que não deve ser desprezada, ao contrário, precisa ser estimulada, podendo servir de referência a outras iniciativas positivas, tanto para o mercado, quanto para a sociedade como um todo.

Referências –

- RABAHY, Wilson Abrahão. **Uma visão do turismo no Brasil e suas perspectivas**. CGDI/SGE/SE/MTur. Dados & informações do turismo no Brasil: o turista internacional no Brasil. Ano 1, 1ª edição, fev. 2021.
- CERVO, A. L.; BERVIAN, P.A.; SILVA, R. **Metodologia científica**. 6. ed. São Paulo: Pearson, 2007. (Acervo virtual)
- CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO. **Propostas e recomendações de políticas públicas de Turismo**. CNC. Brasília, 2024. 56p.
- IBGE. **Setor de Serviços varia 0,3% em dezembro e fecha 2023 com terceira alta anual seguida**. Brasília. 2024
- ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO TURISMO (OMT). **Guia de desenvolvimento do turismo sustentável**. Porto Alegre: Bookman, 2003.
- SESC/SENAT, **Estudos de CNC**, 2024, p. 17.

DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL: ESTUDO DE CASO DA EMPRESA MOTHY

Victoria de Souza Ribeiro¹; Vitor Hugo Soares Negreiros Alvares Blanco²; Edson Alcebíades Sposito

¹Aluna de Administração – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – victoriasr63@gmail.com;

²Aluno de Administração – Faculdades Integradas de Bauru – FIB - vitor.hugosna@gmail.com;

³Professor do curso de Administração – Faculdades Integradas de Bauru – FIB - edson@spositoonline.com.br.

Grupo de trabalho: Administração

Palavras-chave: ESG, Desenvolvimento Sustentável, Consultoria.

Introdução: A crescente importância dos princípios ESG (Environmental, Social, Governance) tem movimentado as organizações globalmente, destacando a necessidade de um compromisso consciente com suas práticas e impactos. Segundo TOTVS (2023), essa abordagem se traduz em um conjunto de diretrizes que impactam stakeholders, fornecedores e a percepção pública das empresas. A agenda ESG, conforme a Assembleia Geral das Nações Unidas, deve ser cumprida até 2030, alinhando-se aos 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) estabelecidos no documento “Transformando o Nosso Mundo: A Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável”. No Brasil, o governo firmou um pacto com o Sistema das Nações Unidas, buscando melhorar indicadores sociais e econômicos, como a redução da pobreza e o aumento dos empregos (NAÇÕES UNIDAS BRASIL, 2017-2021). Contudo, o país enfrenta desafios significativos, como desigualdade social, disparidades de gênero e raça, e exclusão de minorias. No âmbito ambiental, as ações visam a mitigação dos impactos da urbanização e a conservação dos recursos naturais. Embora grandes empresas frequentemente integrem os princípios ESG em sua cultura organizacional, muitas pequenas e microempresas ainda desconhecem sua importância. Assim, esta pesquisa propõe analisar a viabilidade de uma consultoria que ofereça orientação e treinamento a essas empresas, ajudando-as a se adequar às diretrizes ESG e a se tornarem parceiras de organizações maiores em um cenário globalizado. De acordo com um estudo da ONU, “as pequenas e médias empresas representam mais de 90% das empresas em todo o mundo e são responsáveis por mais de 50% dos empregos” (NAÇÕES UNIDAS, 2020). Essa realidade ressalta a necessidade de suporte especializado para que essas empresas menores possam atender às exigências da agenda ESG e fortalecer suas posições no mercado. A análise busca identificar oportunidades de mercado e os desafios enfrentados por essas empresas, evidenciando a importância de uma consultoria dedicada a facilitar essa transição.

Objetivos: Este artigo tem como objetivo analisar a viabilidade da abertura de uma consultoria em ESG voltada para pequenas empresas, utilizando um plano de negócios que aborde aspectos financeiros, estratégicos e operacionais. Serão desenvolvidos programas de capacitação sobre ESG e estabelecidas métricas para projeções financeiras realistas. Segundo a consultoria McKinsey & Company (2021), “as empresas que adotam práticas sustentáveis não apenas atendem a demandas de conformidade, mas também criam oportunidades de inovação e eficiência”. Além disso, estratégias de marketing serão definidas para atrair e reter clientes, com foco em identificar nichos de mercado e mapear a concorrência. O artigo também buscará parcerias estratégicas com organizações relevantes e definirá métodos de avaliação para medir o impacto das práticas ESG, permitindo ajustes contínuos na abordagem da consultoria.

Relevância do Estudo: Este estudo é crucial, pois o ESG representa um esforço conjunto para combater desigualdades e proteger o meio ambiente. A filosofia de “fazer o bem para se dar bem” enfatiza a necessidade de alinhar missão, visão e valores com práticas sustentáveis. Embora a implementação de ESG possa gerar custos iniciais, ela tende a ser rentável a longo prazo, atraindo investidores e fortalecendo a visibilidade junto a clientes e fornecedores. Assim, a criação de uma consultoria em ESG para pequenas empresas se torna fundamental para facilitar essa transição e garantir a conformidade com as exigências do mercado.

Materiais e métodos: O estudo foi conduzido por meio de uma pesquisa qualitativa, utilizando entrevistas com pequenas empresas e foram empregadas técnicas de diagnóstico organizacional, incluindo a análise SWOT (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças) e observação direta

dos processos operacionais. A avaliação focou em quatro áreas principais: Estrutura Organizacional, Planejamento Estratégico, Gestão de Pessoas e Marketing. A análise oferece às empresas a oportunidade de revisar processos internos e definir estratégias para inovação, fidelização de clientes e otimização de operações.

Resultados e discussões: A análise dos resultados obtidos ao longo da pesquisa sobre a viabilidade de uma empresa de consultoria em ESG para pequenas e microempresas revela tanto desafios quanto oportunidades significativas. A introdução contextualiza a crescente importância das práticas ESG e a necessidade de conformidade para todas as organizações, independentemente de seu porte. Um dos principais desafios identificados é a falta de conscientização sobre os princípios de ESG entre pequenas empresas. A pesquisa mostra que muitas delas não têm um entendimento claro sobre como essas práticas impactam seus negócios e sua relevância no mercado atual. Essa falta de entendimento resulta em resistência à implementação de mudanças, frequentemente atribuída à sobrecarga de informações ou à percepção de que ESG é uma preocupação exclusiva das grandes corporações. Além disso, pequenas empresas frequentemente enfrentam limitações de recursos, tanto financeiros quanto humanos, que dificultam a adoção de práticas sustentáveis. A ausência de expertise interna para desenvolver e monitorar iniciativas ESG se revela uma barreira significativa, tornando necessário o suporte de consultorias. Por outro lado, a criação de uma consultoria focada em ESG representa uma oportunidade promissora. A pesquisa indica que, ao oferecer serviços de orientação e treinamento, as consultorias podem auxiliar pequenas empresas a compreender e integrar práticas ESG em suas operações. Essa capacitação não só melhora a conformidade, mas também pode resultar em maior competitividade, permitindo que essas empresas se tornem fornecedoras viáveis para grandes corporações que exigem conformidade com ESG. A análise dos eixos social e ambiental destaca a necessidade de abordagens inclusivas e sustentáveis. A desigualdade social e as questões ambientais mencionadas na introdução reforçam a urgência de que as pequenas empresas considerem esses fatores em suas operações. A consultoria pode proporcionar não apenas suporte técnico, mas também orientação sobre a implementação de práticas que contribuam para a redução das desigualdades e a preservação ambiental.

Conclusão: Apesar dos desafios, há um espaço significativo para promover práticas sustentáveis e responsáveis. Recomenda-se que a consultoria desenvolva pacotes acessíveis, adaptados às necessidades e capacidades das pequenas empresas, incluindo workshops, materiais didáticos e suporte contínuo. Além disso, parcerias com instituições locais, governamentais e acadêmicas podem fortalecer a iniciativa, garantindo uma abordagem mais abrangente e eficaz. A consultoria deve promover a troca de experiências entre empresas, criando uma rede de aprendizado que incentive a adoção de práticas ESG. Com o compromisso crescente das grandes empresas em relação à sustentabilidade, pequenas e microempresas que se adaptarem a essas exigências não apenas melhorarão sua competitividade, mas também contribuirão para um futuro mais sustentável e equitativo.

Referências

MCKINSEY & COMPANY. Sustainability: A strategic imperative. 2021. Disponível em: <https://www.mckinsey.com/business-functions/sustainability/our-insights/sustainability-a-strategic-imperative>. Acesso em: 19 out. 2023.

NAÇÕES UNIDAS. Pequenas e médias empresas: Motor do desenvolvimento sustentável. 2020. Disponível em: <https://www.un.org/development/desa/pm>. Acesso em: 19 out. 2023.

NAÇÕES UNIDAS. Transformando o Nosso Mundo: A Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável. 2015. Disponível em: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/2030-agenda>. Acesso em: 19 out. 2023.

NAÇÕES UNIDAS BRASIL. Marco da Parceria 2017-2021: Contribuições para a Agenda 2030. 2021. Disponível em: <https://brasil.un.org>. Acesso em: 19 out. 2023.

TOTVS. ESG: Entenda a importância e como implementar na sua empresa. 2023. Disponível em: <https://www.totvs.com>. Acesso em: 19 out. 2023.

ESTUDO DE VIABILIDADE DE UMA EMPRESA DE AUDITORIA E ANÁLISE FINANCEIRA PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS COM O APOIO DE UM PLANO DE NEGÓCIO

Bianca Daniela Ferreira Pires¹; Lucia Melo Longo²; Tatiene Trevisanuto³;

¹Aluna de Administração – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – bidani2511@gmail.com;

²Aluna de Administração – Faculdades Integradas de Bauru – FIB luciamelo10@hotmail.com;

³Professora Doutora do curso de Administração – Faculdades Integradas de Bauru – FIB
tatiene@gmail.com

Grupo de trabalho: Administração

Palavras-chave: indicadores; estratégia; organização; pequenas empresas; custos, investimento.

Introdução: No contexto das micro e pequenas empresas, a busca por soluções especializadas que auxiliem na tomada de decisões estratégicas é fundamental para a sustentabilidade e o crescimento desses empreendimentos. O presente estudo utilizou-se do levantamento de dados científicos, que mostram o que a falta e/ou a má execução de procedimentos administrativos financeiros e planejamentos estratégicos, pode causar dentro da gestão de micro e pequenas empresas. Sendo assim, este trabalho procura identificar as necessidades de micro e pequenas empresas na gestão financeira para seu desenvolvimento e sobrevivência.

Objetivos: Elaborar um estudo de viabilidade para a criação de uma empresa especializada em auditoria e análise financeira voltada exclusivamente para micro e pequenas empresas.

Relevância do Estudo: Devido ao fato de o segmento de auditoria financeira ser reduzida no mercado, trabalhamos com um plano de negócio com visão de inovar e trazer soluções para nosso público alvo. Contudo, este trabalho busca estudar e analisar a redução dos custos e a educação financeira, para a sobrevivência, desenvolvimento e crescimento das micro e pequenas empresas.

Materiais e métodos: A metodologia adotada para este estudo baseou-se em uma pesquisa bibliográfica, com o objetivo de compilar e analisar informações relevantes sobre a análise de viabilidade para abertura de uma empresa. A pesquisa foi realizada em três etapas principais: Definição do Tema e Objetivos, Seleção das Fontes e Análise e Síntese das Informações.

Resultados e discussões: Segundo Dornelas (1999) para alcançar novos empreendimentos no Brasil, depende de uma administração financeira de negócio. Sendo assim, para os administradores tomarem decisões é preciso ter justificativas numéricas, visando sempre os lucros. Já Crepaldi (2002) acredita que a auditoria consiste no levantamento, estudo e avaliação sistemática das transações, procedimentos, operações, rotinas e das demonstrações financeiras de uma entidade. Nesse sentido, a abertura da empresa se justifica pela importância de análise financeira para micro e pequenas empresas. Nesse contexto, Barreto (1998) considera que empreendedorismo é habilidade de criar e constituir algo a partir de muito pouco ou de quase nada e Bolson (2003) afirma que plano de negócio é uma obra de planejamento dinâmico que descreve um empreendimento, define estratégias operacionais e prevê resultados financeiros. Corroborando com as afirmativas dos autores e complementando Porter (1996) entende que a estratégia é a criação de uma posição única, distintiva e valiosa que conjuga um conjunto de atividades da organização. Diante dessa contextualização, foi elaborado um estudo para analisar a viabilidade da abertura de uma assessoria para elaboração de auditoria e análise financeira para micro e pequenas empresas. Diante dos levantamentos, os indicadores de viabilidade da AuditMaster mostram um cenário

promissor para investimentos. O Valor Presente Líquido (VPL) é de R\$1.712.713,10, indicando que o valor presente dos fluxos de caixa futuros supera o investimento inicial, tornando o projeto rentável. Comparando esse investimento com a aplicação do mesmo valor em uma poupança, a diferença é significativa. A poupança oferece uma taxa de retorno muito menor, geralmente em torno de 0,5% ao mês, o que resulta em um retorno anual de aproximadamente 6%. Portanto, investir na AuditMaster é uma opção mais lucrativa e atrativa do que deixar o dinheiro em uma poupança, considerando os altos índices de viabilidade apresentados.

Conclusão: Após finalizar o levantamento das informações durante o desenvolvimento deste plano de negócios, verificou-se que, a AuditMaster apresenta um plano de negócios bem estruturado e detalhado, com uma clara compreensão das necessidades das micro e pequenas empresas no que pertence à gestão financeira e ainda apresenta uma viabilidade financeira para abertura e funcionamento.

Referências

BARRETO, L. P. **Educação para o empreendedorismo**. Educação Brasileira, 20(41), pp. 189-197, 1998.

BOLSON, J. **Planejamento estratégico para pequenas empresas**. São Paulo: Negócios, 2003.

CREPALDI, S. A. **Auditoria contábil: teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 2002.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 1. ed. Riode Janeiro: Campus, 1999.

PORTER, M. E. **What is Strategy?** Harvard Business Review, 74(6), 61-78, 1996.

DESENVOLVIMENTO DE INSTRUMENTOS DE CONTROLE FINANCEIRO PARA EMPRESA “APART-LIMP” PRESTADORA DE SERVIÇOS TERCEIRIZADA DE LIMPEZA

Kamila Nathachi do Nascimento Japoni¹; Michele Cristina Mazotti Muniz²; Carlos Henrique Carobino³; Maria Inês Sales⁴

¹Aluna do Pós-Graduação em Gestão Empresarial – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – kamila_n_nascimento@hotmail.com;

²Aluna do Pós-Graduação em Gestão Empresarial – Faculdades Integradas de Bauru – FIB michelemazotti@hotmail.com;

³Professor e Coordenador do curso de Pós-Graduação – Faculdades Integradas de Bauru – FIB - carobino@bol.com.br.

⁴Professora do curso de Pós-Graduação GE – Faculdades Integradas de Bauru – FIB - mariasales1@mail.com

Grupo de trabalho: Gestão Empresarial

Palavras-chave: fluxo de caixa, contas a pagar, contas a receber; DRE

Introdução: Implementação de ferramentas de instrumentos de controle financeiro para pequenas e medias empresas, como fluxo de caixa, contas a pagar, contas a receber e DRE. Para otimizar suas operações tomadas de decisões e garantir a sua sustentabilidade no mercado.

Objetivos: Contribuir com a empresa “APART-LIMP com o desenvolvimento de instrumentos de controle financeiro na busca da eficiência nos processos gerenciais.

Relevância do Estudo: O presente estudo justifica-se a medida que a modelagem dos instrumentos de controle financeiro, como fluxo de caixa, contas a receber, contas a pagar e DRE permitirá aos gestores da empresa a ampliação da visão gerencial para tomada de decisões.

Materiais e métodos Quanto à natureza trata-se de pesquisa qualitativa. Quanto aos objetivos, pesquisa exploratória e descritiva. Segundo Severino (2007) a pesquisa exploratória busca levantar informações sobre um determinado objeto, delimita um campo de trabalho, mapeia as condições de manifestação desse objeto. Quanto aos procedimentos técnicos caracteriza-se por pesquisa bibliográfica que, segundo Gil (2017) é realizada com base em material já publicado e, tradicionalmente, inclui material impresso e pode incluir outros tipos de fontes, como o material disponibilizado pela internet, e estudo de caso que, de acordo com Filho; Filho (2015) que é usado na construção de hipóteses e na reformulação de problema, envolve o estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos e permite o seu amplo e detalhado conhecimento.

Resultados e discussões: O estudo proposto visa implementar ferramentas de controle financeiro, como o fluxo de caixa, contas a pagar, contas a receber e DRE- Demonstração do resultado do exercício na “APART-LIMP”, com o objetivo de otimizar as operações, auxiliar na tomada de decisões e garantir a sustentabilidade do negócio. Quando se tem o fluxo de caixa bem estruturado, possibilita-se ao administrador financeiro a responder perguntas como, “a empresa está gerando caixa o suficiente para comprar os ativos adicionais necessários para seu crescimento?” Ou também, pode ser uma grande ferramenta para verificar o porquê de uma queda no caixa de um período para outro, o que seria dificultoso e superficial sem todo o a relação explanadas de forma analítica. (BRIGHAN, GAPENSKI; EHRHARDT, 2001 p. 58). Outro tema ainda muito discutido na orbita da administração financeira são as visões distintas entre o administrador financeiro e o contador na gestão do fluxo de caixa. Enquanto na órbita contábil é essencial para proporcionar posição dinâmica dos recursos da empresa

em dado momento, na visão do gestor financeiro esse mesmo instrumento é basilar para a tomadas de decisões no que tange as inúmeras estratégias a que o administrador está submetido a tomar decisões no seu cotidiano (GITMAN, 2010). Nesse sentido tem-se que o Fluxo de Caixa permitirá um acompanhamento mais preciso das entradas e saídas de dinheiro, facilitando o planejamento financeiro e evitando crises de caixa. A análise do fluxo de caixa permitirá identificar períodos de maior e menor liquidez, possibilitando a antecipação de oportunidades de investimento ou a tomada de medidas para evitar problemas financeiros. As contas a pagar e a receber permitirá a gestão eficiente que contribuirá para um relacionamento mais saudável com fornecedores e clientes, fortalecendo os laços comerciais. A automatização dos processos de contas a pagar e a receber pode aumentar a eficiência e reduzir custos operacionais. A DRE - Demonstração do Resultado do Exercício possibilitará uma visão clara da rentabilidade da empresa, permitindo identificar as principais fontes de receita e os maiores custos, inclusive compará-los em dados históricos.

Conclusão: A implementação de um fluxo de caixa eficaz juntamente com o controle de contas a pagar e receber e a elaboração de um DRE, devem resultar em uma visão clara da saúde financeira da empresa as propostas deve resultar em uma gestão financeira mais eficiente e eficaz, proporcionando os seguintes benefícios: Redução de riscos: A identificação de problemas financeiros de forma antecipada permitirá tomar medidas corretivas para evitar crises. Aumento da rentabilidade: A otimização dos processos financeiros e a tomada de decisões mais assertivas podem levar a um aumento da rentabilidade da empresa. Melhoria da tomada de decisão: A disponibilidade de informações financeiras precisas e atualizadas permitirá aos gestores tomar decisões mais estratégicas e alinhadas com os objetivos da empresa. Fortalecimento da empresa: A implementação de um sistema de controle financeiro sólido contribuirá para o fortalecimento da empresa e sua sustentabilidade no longo prazo. Espera-se que as a melhoria na gestão de recursos financeiros, identificação de períodos de liquidez, possível déficits e aumento na capacidade de planejamento com projeções mais precisas. A implementação dessas ferramentas proporciona benefícios imediatos para a empresa APART-LIMP, como: maior controle sobre os recursos financeiros, redução de riscos, aumento da rentabilidade, melhoria na tomada de decisão e fortalecimento da empresa no mercado onde atua. Por fim, salienta-se que a efetiva utilização do quarteto instrumental financeiro: fluxo de caixa, contas a receber, contas a pagar e a DRE, demonstrados em apêndices específicos no estudo, são utilizados com frequência pelos gestores financeiros do pequeno negócio, sustentará o novo posicionamento financeiro da empresa avaliada.

Referências:

- BRIGHAM, E. F., EHRHARDT, M. C. **Administração Financeira: Teoria e Prática**. São Paulo: Cengage Learning, 2013.
- FILHO, Milton Cordeiro Farias; FILHO, Emílio J. M. Arruda. **Planejamento da pesquisa científica**. 2. Ed. São Paulo: Atlas, 2015
- GITMAN, L.J. **Princípios da administração financeira**. Trad. Allan Vidigal Hastings. 12 ed. São Paulo: Pearson Education, 2010
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.
- SEVERINO, A. J. **Metodologia do Trabalho Científico**. São Paulo: Cortez, 2007.

REESTRUTURAÇÃO DO PROCESSO GERENCIAL ORÇAMENTÁRIO ESTUDO DE CASO: EMPRESA BAURUENSE “K”.

Matheus Henrique Faustino dos Santos¹; Pedro Almeida Prado Junior²; Carlos Henrique Carobino³;
Maria Inês Scurachio Sales⁴

¹Aluno da Pós-Graduação em Gestão Empresarial – Faculdades Integradas de Bauru – FIB
mhfaustinos@gmail.com.br.

²Aluno da Pós-Graduação em Gestão Empresarial – Faculdades Integradas de Bauru – FIB
papradojr@hotmail.com.br.

³Professor de Pós Graduação – Faculdades Integradas de Bauru – FIB carobino@bol.com.br.

⁴Professora de Pós Graduação – Faculdades Integradas de Bauru – FIB mariasales1@mail.com.

Grupo de trabalho: Curso de pós-graduação – MBA - Gestão Empresarial

Palavras-chave: Orçamento empresarial, Integração pessoal, Planejamento de Recursos

Introdução: Apresenta-se o estudo para reestruturação do processo gerencial orçamentário da empresa bauruense “K”, com a finalidade exclusiva de proporcionar melhoria na alocação dos recursos orçamentários, com critérios e participação ativa de todas as áreas envolvidas.

Objetivo: Reestruturar o planejamento orçamentário da empresa objeto de estudo, com o intuito de proporcionar uma peça orçamentária eficaz e geradora de segurança nas áreas envolvidas com indução de resultados positivos.

Relevância do Estudo: Trata-se de uma proposta de reestruturação do atual formato do processo orçamentário, onde a participação ativa de todas as áreas refletirá numa melhor alocação dos recursos, trazendo a gestão financeira uma melhora significativa das informações evitando déficit orçamentário ao longo do próximo exercício.

Materiais e métodos: Quanto à natureza trata-se de pesquisa qualitativa. Quanto aos objetivos, pesquisa exploratória e descritiva. Segundo Severino (2007) a pesquisa exploratória busca levantar informações sobre um determinado objeto, delimita um campo de trabalho, mapeia as condições de manifestação desse objeto. Quanto aos procedimentos técnicos caracteriza-se por pesquisa bibliográfica que, segundo Gil (2017) é realizada com base em material já publicado e, tradicionalmente, inclui material impresso e pode incluir outros tipos de fontes, como o material disponibilizado pela internet, e estudo de caso que, de acordo com Filho; Filho (2015) que é usado na construção de hipóteses e na reformulação de problema, envolve o estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos e permite o seu amplo e detalhado conhecimento. O objeto de estudo consistiu em fazer um levantamento prático apresentado pela empresa “K” e em base nesses dados, apresentar possíveis sugestões e soluções para um melhor desenvolvimento do processo gerencial orçamentário.

Resultados e discussões: Foi proposto no estudo reestruturar o processo gerencial orçamentário que teria mais interação entre os setores, um sistema de gerenciamento mais capacitado e captação de dados que possa dar mais consistência ao orçamento a ser proposto. Segundo a ideia de Hoji; Eleutério (2019) para montar um bom orçamento, é preciso serem observados alguns pontos principalmente interação setorial, compilação de dados, plano de ação e resultados financeiros para o próximo exercício. Como o centro da discussão é o impacto negativo de não se levar em consideração a necessidade de cada setor, não obter subsídios para um planejamento financeiro para o ano seguinte e a interação entre as pessoas, foi proposto também no estudo dar maior atenção a essa ferramenta de gestão, o orçamento, que segundo Padoveze (2005) é uma ferramenta que norteia o processo de

implementação de um plano de negócios, possibilitando aos envolvidos no processo a trabalharem de forma sinérgica para atingir as metas da organização.

Conclusão: Como forma de solucionar os problemas detectados, propôs-se no presente estudo, a remodelagem do processo de elaboração e execução orçamentária da empresa objeto do estudo, permitindo assim, a alterações significativas no processo comunicação, com a criação de área específica que será responsável pela gestão integral de todas as etapas orçamentárias, ou seja, da elaboração à execução, transitando pelo controle efetivo da gestão dessa indispensável peça orçamentária. Assim, por fim, ressalta-se que os objetivos do estudo foram atingidos em sua plenitude e, frente à complexidade dos ambientes a que a empresa está submetida no seu cotidiano, torna-se indispensável que estudos futuros sejam realizados com intuito de revisar a presente proposta.

Referências:

FILHO, Milton Cordeiro Farias; FILHO, Emílio J. M. Arruda. **Planejamento da pesquisa científica**. 2. Ed. São Paulo: Atlas, 2015

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

HOJI, Masakazu; LUZ, Eleutério. Adão **Gestão financeira e econômica**: Didática, objetiva e prática (P. 8, 169, 170). 1ª ed. - São Paulo: Editora Atlas, 2019.

PADOVEZE, C.L. **Controladoria estratégica e operacional**. São Paulo: Pioneira Thomson, 2005.

SEVERINO, A. J. **Metodologia do Trabalho Científico**. São Paulo: Cortez, 2007.

MODELAGEM DO PROCESSO PARA O DESENVOLVIMENTO DO “APP - FARMACIAS T+” ASSOCIADO A PROGRAMA DE FIDELIDADE AOS USUÁRIOS DA REDE FARMÁCIAS DO GRUPO “TOTAL”.

Leonardo Augusto de C. Ventura¹; William Brunassi Guimarães²; Carlos Henrique Carobino³; Maria Inês Scurachio Sales⁴

¹Aluno de Administração – Faculdades Integradas de Bauru – FIB- leonardo.total09@hotmail.com;

²Aluno de Administração – Faculdades Integradas de Bauru – FIB-
william.bguimaraes@hotmail.com

³Professor do curso de Administração– Faculdades Integradas de Bauru – FIB –
carobino@bol.com.br.

⁴Professora do curso de Administração – Faculdades Integradas de Bauru – FIB –
mariasales1@mail.com

Grupo de trabalho: PÓS-GRADUAÇÃO EM GESTÃO EMPRESARIAL

Palavras-chave: *App*, Programa de fidelidade, Rede Farmácias, Clientes, Associados.

Introdução: A implementação do App´s é uma das estratégias para alcançar a fidelização de clientes remotos, que permitirá a rede de farmácias do Grupo T estabelecer relacionamentos, duradouros e mais próximo com os seus clientes, coletando dados sobre seus consumos, com o intuito de oferecer benefícios personalizados, descontos e o acesso a vários tipos de serviço. Assim, torna-se essencial para o embasamento do estudo, discutir sobre a ótica do entendimento de autores modernos que apresentam os seus posicionamentos sobre temas, como; Processo gerenciais e suas tipologias, tecnologia da informação no relacionamento com os clientes, revolução tecnológica 4.0 e os atendimentos remotos, os programas de fidelidade como retenção dos clientes, e a jornada remota de atendimento ao cliente como redutor de custos e melhoria dos resultados finais.

Objetivo: Contribuir com o grupo T “Total” do segmento farmacêutico na modelagem dos processos para o desenvolvimento do App com programa de fidelização específico para a sua rede de farmácias.

Relevância do Estudo: O desenvolvimento do App para a grupo T “Total”, justifica-se à medida que oferecerá alternativa viável de atendimento remoto aos clientes, aliado a um programa de fidelização específico, que permitirá ganhos substanciais no atendimento com ganhos nos resultados finais da organização.

Materiais e métodos: Quanto à natureza trata-se de pesquisa qualitativa. Quanto aos objetivos, pesquisa exploratória e descritiva. Segundo Severino (2007) a pesquisa exploratória busca levantar informações sobre um determinado objeto, delimita um campo de trabalho, mapeia as condições de manifestação desse objeto. Quanto aos procedimentos técnicos caracteriza-se por pesquisa bibliográfica que, segundo Gil (2017) é realizada com base em material já publicado e, tradicionalmente, inclui material impresso e pode incluir outros tipos de fontes, como o material disponibilizado pela internet, e estudo de caso que, de acordo com (Filho; Filho, 2015) que é usado na construção de hipóteses e na reformulação de problema, envolve o estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos e permite o seu amplo e detalhado conhecimento.

Resultados e discussões; Para CORRÊA (2015, p. 11 apud PEREIRA & BASTOS, 2009), a fidelização de clientes no contexto de mercado atual demonstra ser um tema de grande relevância no ambiente organizacional, tendo em vista que constitui uma das principais formas de fortalecimento e reconhecimento da marca sendo este muitas vezes um fator determinante

na escolha de consumidores por determinadas organizações. Para isso, não basta apenas conquistar novos clientes, mas sim retê-los como consumidores de forma a criar um vínculo de lealdade à marca por meio de estratégias de fidelização.

Neste cenário, devido ao aumento na participação de mercado, o setor farmacêutico tornou-se um segmento de mercado de grande concorrência entre novas e tradicionais redes de farmácias, sendo importante a existência de relacionamento para a personalização de pedidos e retenção de clientes. De acordo com, RENZCHERCHEN (2022, p. 9 apud IVO; DA ROCHA; DA SILVA, 2021), com as alterações sociais e as evoluções tecnológicas constantes, as formas de interação entre as pessoas e as marcas mudaram radicalmente, tornando-se irreversíveis. O novo consumidor é instantâneo, remoto e exigente na busca que suas expectativas sejam atendidas online, de forma simples e rápida. Daí surgiu a opção pela modelagem do processo para o desenvolvimento do app exclusivo do grupo "Total, denominado "Farmacias T+" com programa de relacionamento associado. O processo estabelecido é anexo específico ao presente estudo e, apresenta em nível de suas atividades e procedimentos a estruturação necessária para que se desenvolva o app denominado Farmacias T+ conjugado com o seu programa de fidelidade ao usuário. O app Farmacias T+ possibilitará aos usuários recursos como bulário, código das doenças internacionais, função interação medicamentosas, consultar produtos e preços por código de barras, ofertas diárias, situados por convenio cadastrado pelo usuário, especificado por grupamento de produtos e compras remotas com entregas delivery ou presencial em qualquer farmácia da rede.

Conclusão: A revolução digital 4.0 ao qual passamos, alterou sobremaneira a visão do estudo do marketing empresarial, com impacto direto nas tomadas de decisões de compra pelos consumidores em geral. Em específico na indústria de farmácias, o processo desenvolvido para a construção do app Farmacias T+ associado a programa de fidelidade, permitirá aos seus usuários, nível diferenciado de usabilidade. A proposta do app Farmacias T+ é oferecer mais de que um mero aplicativo disponível gratuitamente para serem baixados nas lojas virtuais como *google play* ou *play story* venderem seus produtos, mas terá plus adicionado de interação direta com o usuário para tornar-se um produto completo, que transite por elementos como um verdadeiro mapa de oportunidade de compras e ganhos com indicação de parcerias, como por exemplo, com o ecossistema *Stix* que mantém no mercado associado as maiores marcas do varejo.

Referências:

CORRÊA, Cibele Pinto. **Marketing de relacionamento: um estudo sobre o processo de fidelização de clientes** em uma Farmácia Pancel de Sant'Ana do Livramento. 2015.

DA ROCHA, Fernanda Suzart et al. **Uso de Apps para a promoção dos cuidados à saúde. Anais do Seminário Tecnologias Aplicadas a Educação e Saúde**, 2017.

FILHO, M. C. F.; FILHO, E. J. M. A. **Planejamento da pesquisa científica**. 2. Ed. São Paulo: Atlas, 2015

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

SEVERINO, A. J. **Metodologia do Trabalho Científico**. São Paulo: Cortez, 2007.

ESTUDO DO PROCESSO GERENCIAL DE FATURAMENTO DA EMPRESA “ABC” COM INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS

Raquel Estela de Almeida¹; Jordana Bernardini Alvarenga²; Carlos Henrique Carobino³; Maria Inês Scurachio Sales⁴

¹Aluna da Pós-Graduação em Gestão Empresarial – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – raquelestela11@gmail.com;

² Aluno da Pós-Graduação em Gestão Empresarial – Faculdades Integradas de Bauru – FIB - jorbernardinia@gmail.com;

³Professora do curso de Pós Graduação GE – Faculdades Integradas de Bauru – FIB - carobino@uol.com.br;

⁴Professora do curso de Pós Graduação GE– Faculdades Integradas de Bauru – FIB – mariasales1@gmail.com

Grupo de trabalho: Gestão Empresarial

Palavras-chave: processo gerencial, automação, tecnologia da informação, sistema, faturamento.

Introdução: A organização objeto do presente estudo, atua no segmento da nutrição e saúde há mais de 20 anos e tem como objetivo ser uma marca que nutre o ser humano de corpo e alma. Atualmente, o processo de faturamento mensal de consignação da empresa revela um quadro com inúmeros procedimentos manuais, impondo com riscos sistemáticos de cometimento de falhas, onerando sobremaneira a empresa nos indicadores de qualidade e financeiros.

Objetivo: Remodelar o processo gerencial de faturamento da empresa “ABC” com proposta de melhorias tecnológicas, visando otimização temporal e financeira, com o intuito de identificar e solucionar ineficiências e riscos associados ao procedimento atual.

Relevância do Estudo: Como usuária interna, a pesquisadora observa de forma contínua e rotineira a necessidade de remodelagem do processo de faturamento da “ABC” com ingresso de inovação tecnológica que permita facilitar os procedimentos inerentes ao processo estudado, com ganhos à organização. Tal remodelagem atingirá de forma positiva os clientes, no sentido de garantir que o faturamento ocorra de forma correta, com maior precisão e menor tempo de espera, melhorando a jornada de atendimento.

Materiais e métodos: Pesquisa bibliográfica sobre processos gerenciais e sistemas/ tecnologia da informação, e ação de automatização do processo de faturamento de clientes. Quanto à natureza trata-se de pesquisa qualitativa. Quanto aos objetivos, pesquisa exploratória e descritiva. Segundo Severino (2007) a pesquisa exploratória busca levantar informações sobre um determinado objeto, delimita um campo de trabalho, mapeia as condições de manifestação desse objeto. Quanto aos procedimentos técnicos caracteriza-se por pesquisa bibliográfica que, segundo Gil (2017) é realizada com base em material já publicado e, tradicionalmente, inclui material impresso e pode incluir outros tipos de fontes, como o material disponibilizado pela internet, e estudo de caso que, de acordo com Filho; Filho (2015) que é usado na construção de hipóteses e na reformulação de problema, envolve o estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos e permite o seu amplo e detalhado conhecimento.

Resultados e discussões: Os processos gerenciais podem ser entendidos como um fluxo de trabalho que atenderá aos objetivos da organização, proporcionando agregação de valor de acordo com a visão do cliente. São atividades interligadas que utilizam recursos da empresa para gerar resultados predefinidos (MUNHOZ; GUERREIRO; FERREIRA, 2013).

Para isso, o sistema de informação gerencial tem como finalidade resolver problemas de informação interna da empresa para enfrentar a competitividade do mercado, com o objetivo de gerar informações corretas para melhorar a tomada de decisão (VIANNA, 2015). Portanto, nas empresas modernas os sistemas de informação são utilizados em todos os níveis, a fim de integrar informações de todas as áreas e funcionar como fios condutores dos negócios (ELEUTERIO, 2015). A tecnologia da informação pode ser utilizada em diversas áreas de uma organização, trazendo benefícios efetivos para o negócio como custo, produtividade, flexibilidade, qualidade e inovação, e podem ser entendidos como uma oferta que a tecnologia traz para as empresas (ALBERTIN; ALBERTIN, 2008). O uso adequado desta ferramenta, alinhada com os objetivos da empresa, fomentam a criação de vantagens competitivas, contribuindo para o desenvolvimento organizacional, gerando resultados melhores ao negócio (MORAES et. al, 2018). Sendo assim, é importante que haja integralização na empresa, pois a coleta de dados no nível operacional se transforma em informações significativas para decisões gerenciais. O uso da tecnologia de informação com os sistemas de informação gerencial, produzem um detalhamento para que seja identificado situações de exceção e auxiliem a tomada de decisão dentro das organizações (ELEUTERIO, 2015). A proposta é inserir o novo fluxo dentro do sistema, eliminando a parte manual e a espera da resposta para verificar se a informação está correta ou não. Dentro do sistema haverá um aviso quando houver divergência, sendo mais fácil de encontrar o erro e corrigi-lo. Portanto, a automatização do processo de lançamento de faturamento da consignação terá como efeito: (i) Redução do tempo de processamento de semanas para um dia, ou até mesmo horas; (ii) Diminuição dos erros de informação; (iii) Rapidez na identificação de erros; (iv) Redução do tempo de espera de informações.

Conclusão: Sendo assim, após a melhoria realizada no sistema espera-se que o processo torne simples, menos oneroso aos envolvidos, possibilitando agregar valor ao negócio. A integralização entre as áreas da empresa e clientes será um diferencial, isso facilitará o fluxo de informações, permitindo-se assim redução dos erros e maior efetividade no controle.

Referências

ALBERTIN, Alberto Luiz; ALBERTIN, Rosa Maria de Moura. Benefícios do uso de tecnologia de informação para o desempenho empresarial. **Revista de Administração Pública**. Rio de Janeiro, v. 42, p. 275-302, 2008. Acesso em: 24 ago. 2024.

ELEUTERIO, Marco Antonio Masoller. **Sistemas de informações gerenciais na atualidade**. Curitiba, PR: Intersaberes, 2015. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 24 ago. 2024.

FILHO, Milton Cordeiro Farias; FILHO, Emílio J. M. Arruda. **Planejamento da pesquisa científica**. 2. Ed. São Paulo: Atlas, 2015.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

MORAES, Jhony Pereira et al. Tecnologia da informação, sistemas de informações gerenciais e gestão do conhecimento com vistas à criação de vantagens competitivas: revisão de literatura. **Revista visão: gestão organizacional**. Caçador, SC, v. 7, n. 1, p. 39-51, 2018. Acesso em: 24 ago. 2024.

MUNHOZ, Antonio Siemsen; GUERREIRO, Karen Menger da Silva; FERREIRA, Paula Renata; STADLER, Adriano (org.). **Gestão de processos com suporte em TI**. Curitiba: Intersaberes, 2013. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 24 ago. 2024.

SEVERINO, A. J. **Metodologia do Trabalho Científico**. São Paulo: Cortez, 2007

VIANNA, Cleverson Tabajara. **Sistema de Informação no Contexto da Inovação, dos Sistemas, da Informação e dos Processos Gerenciais**. CEP, v. 88075, p. 010, 2015.

MODELAGEM DE POLÍTICAS FINANCEIRAS PARA EMPRESA “ALFA” DO SEGMENTO METALÚRGICO

Miele Cristina dos Santos¹; Tamara Ferreira de Oliveira Gandara²

¹Aluna da Pós-Graduação em Gestão Empresarial – Faculdades Integradas de Bauru – FIB –
miele.csantos@gmail.com;

²Aluno da Pós-Graduação em Gestão Empresarial - Faculdades Integradas de Bauru

³Professor e Coordenador do curso de Pós-Graduação – Faculdades Integradas de Bauru – FIB -
carobino@bol.com.br.

⁴Professora do curso de Pós-Graduação GE – Faculdades Integradas de Bauru – FIB -
mariasales1@mail.com

Grupo de trabalho: Gestão Empresarial

Palavras-chave: fluxo de caixa, administração financeira, sustentabilidade financeira.

Introdução: A empresa Alfa, fundada em 2006, inicialmente atuava na revenda de insumos para fabricação de peças automotivas. Em 2012, iniciou sua própria produção, alcançando atualmente 8 mil peças por mês e um faturamento de 1 milhão de reais. Contudo, o rápido crescimento não foi acompanhado por um planejamento financeiro adequado, impactando nos resultados do negócio. O proprietário não adota políticas financeiras claras, o que exige um diagnóstico na órbita financeira, proposto no presente estudo.

Objetivos: Contribuir com a empresa “Alfa” em suas políticas financeiras que permita estabelecer diretrizes claras que apoiem as tomadas de decisões e permita calibrar a estrutura de capitais com manutenção de resultados sustentáveis.

Relevância do Estudo: O presente estudo justifica-se à medida que proporcionará a empresa “Alfa” desenvolver políticas financeiras adequadas, com controle efetivo do seu fluxo de caixa, controle de contas a pagar e receber, e redução onerosa dos juros bancários na modalidade capital de giro a que está submetida atualmente.

Materiais e métodos: Quanto à natureza trata-se de pesquisa qualitativa. Quanto aos objetivos, pesquisa exploratória e descritiva. Segundo Severino (2007) a pesquisa exploratória busca levantar informações sobre um determinado objeto, delimita um campo de trabalho, mapeia as condições de manifestação desse objeto. Quanto aos procedimentos técnicos caracteriza-se por pesquisa bibliográfica que, segundo Gil (2017) é realizada com base em material já publicado e, tradicionalmente, inclui material impresso e pode incluir outros tipos de fontes, como o material disponibilizado pela internet, e estudo de caso que, de acordo com Filho; Filho (2015) que é usado na construção de hipóteses e na reformulação de problema, envolve o estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos e permite o seu amplo e detalhado conhecimento.

Resultados e discussões: As atividades financeiras e contábeis de uma empresa estão diretamente ligadas. A Administração Financeira e a Contabilidade Financeira estão estreitamente relacionadas e em geral se complementam. De fato, em grandes empresas, muitos contadores estão intimamente envolvidos em várias atividades financeiras. Esses contadores são chamados de contadores gerenciais. No entanto há duas diferenças básicas entre Finanças e Contabilidade: a ênfase no fluxo de caixa e na tomada de decisão (GITMAN, 2010). Um fluxo de caixa bem elaborado ajuda o administrador financeiro a responder perguntas como, “a empresa está gerando caixa o suficiente para comprar os ativos adicionais necessários para seu crescimento?” Ou também, pode ser uma grande ferramenta para verificar o porquê de uma queda no caixa de um período para outro, o que seria dificultoso e

superficial sem todo o a relação explanadas de forma analítica (BRIGHAN, GAPENSKI; EHRHARDT, 2001 p. 58). O sócio proprietário da empresa “ALFA” possui pouca ou quase nenhuma afinidade em analisar os dados financeiros da empresa, impossibilitando ações assertivas nas suas tomadas de decisões. É comum encontrar na empresa em análise, dívidas reparceladas que não são registradas no seu fluxo de caixa, impactando negativamente nas tomadas de decisão e no resultado do negócio. Outro fator determinante das decisões financeiras incongruentes é o total desconhecimento da DRE- Demonstração do Resultado do Exercício, não monitorada diariamente pelo sócio proprietário, levando-se a tomada de decisões precipitadas que afligem o caixa da empresa, Assim, torna-se essencial a adoção criteriosa de instrumentos financeiros, fluxo de caixa, contas a pagar e a receber e a DRE, que embora básicos e simplista, são fundamentais de serem implementados, à luz da adequada e necessária gestão financeira empresarial saudável. Como resultado dessa mudança de paradigma na gestão de controle financeiro, acredita-se que de forma paulatina, possibilitará ainda a empresa “Alfa” afastar-se da atual dependência financeira diária do capital de giro financiado a juros elevados pelo mercado financeiro por meio, em especial em operações de desconto de duplicatas. Essa nova visão desejável como resultado das mudanças propostas redundará em suma situação financeira de equilíbrio de suas contas, assumindo um novo papel em sua jornada financeira cotidiana, passando a atuar utilizando-se de recursos próprios, como investidora no seu próprio negócio, afastando-se da onerosidade do capital de terceiros advindos do sistema financeiro.

Conclusão: : A implementação de um modelo de gestão financeira para o pequeno negócio com o uso das ferramentas de controle financeiras propostas no presente estudo, embora simples, mas, necessárias a pequeno empreendedor, permitirá melhor direcionamento nas decisões financeiras, desde que aliadas a mudanças comportamentais primárias do dono do negócios, como a conscientização de que os recursos empresariais, jamais podem ser confundidos com os recursos pessoais em suas tomadas de decisões, Aliado a isso, ressalta-se que as decisões na órbita financeira devem ser permeadas em discussões preliminares com os seus gerentes de áreas, possibilitando assim, redução dos riscos inerentes. Sabe-se que as tomadas de decisões quando elaboradas com diálogo e em comitê gerencial, são mais saudáveis e indicativas de resultados mais próximos da realidade empresarial, redundando-se em uma gestão participativa, assertiva e equilibrada.

Referências

BRIGHAM, E. F., EHRHARDT, M. C. (2013). **Administração Financeira: Teoria e Prática**. São Paulo: Cengage Learning, 2001..

FILHO, M. C. F.; FILHO, E. J. M. A. **Planejamento da pesquisa científica**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2015

GITMAN, L.J. **Princípios da administração financeira**. Trad. Allan Vidigal Hastings. 12º ed. São Paulo: Pearson Education, 2010.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

SEVERINO, A. J. **Metodologia do Trabalho Científico**. São Paulo: Cortez, 2007.

REMODELAGEM DO PROCESSO DE PRECIFICAÇÃO E PROPOSTAS COMERCIAIS EM UMA CONSULTORIA DE TECNOLOGIA PARA OTIMIZAÇÃO DOS RESULTADOS FINANCEIROS E OPERACIONAIS

Victor Xavier Carneiro¹; Carlos Henrique Carobino², Maria Inês Scurachio Sales³

¹Aluno da Pós-Graduação em Gestão Empresarial – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – victorxaviercarneiro96@gmail.com;

²Professor e Coordenador do curso de Pós Graduação GE Turma XXIII – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – carobino@bol.com.br.

³Professora do curso de Pós Graduação ACF GE Turma XXIII – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – mariasales1@mail.com

Grupo de trabalho: Gestão Empresarial

Palavras-chave: Melhoria de Processos, Propostas Comerciais, Consultoria de Tecnologia, BPMN, 5W2H.

Introdução: No cenário atual, a eficiência no processo de precificação e elaboração de propostas comerciais é um fator chave para a competitividade de uma consultoria de tecnologia. A empresa T2, uma consultoria especializada em *RPA*, *Process Mining* e Inteligência Artificial, enfrenta desafios relacionados à fragmentação de processos e à falta de integração entre departamentos. A remodelagem desses processos visa otimizar os resultados financeiros e operacionais dos projetos, além de proporcionar um atendimento mais eficaz e alinhado às expectativas dos clientes (SILVA, 2024).

Objetivo: Remodelar o processo de elaboração de propostas comerciais em uma consultoria de tecnologia, visando aumentar a eficiência financeira, reduzir desvios no escopo dos projetos e melhorar o sucesso do cliente.

Relevância do Estudo: A otimização do processo de precificação e propostas comerciais pode reduzir riscos financeiros, melhorar o controle orçamentário e aumentar a satisfação dos clientes, consolidando a competitividade de uma consultoria de tecnologia no mercado.

Materiais e métodos: Na pesquisa, utilizou-se o *BPMN (Business Process Model and Notation)* para mapear detalhadamente o processo atual, identificando etapas críticas e ineficiências. Quanto à natureza trata-se de pesquisa qualitativa. Quanto aos objetivos, pesquisa exploratória e descritiva. Segundo Severino (2007) a pesquisa exploratória busca levantar informações sobre um determinado objeto, delimita um campo de trabalho, mapeia as condições de manifestação desse objeto. Quanto aos procedimentos técnicos caracteriza-se por pesquisa bibliográfica que, segundo Gil (2017) é realizada com base em material já publicado e, tradicionalmente, inclui material impresso e pode incluir outros tipos de fontes, como o material disponibilizado pela internet, e estudo de caso que, de acordo com Filho; Filho (2015) que é usado na construção de hipóteses e na reformulação de problema, envolve o estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos e permite o seu amplo e detalhado conhecimento.

Resultados Esperados: A proposta de remodelagem, fundamentada nos problemas identificados, inclui a implementação de um checklist padronizado e a criação de comitês executivos. Com essas ações, espera-se obter maior consistência na definição do escopo, orçamentos mais precisos e prazos mais realistas para os projetos. Essas mudanças deverão minimizar o retrabalho e promover um alinhamento mais eficiente entre as áreas comercial e técnica, resultando em maior eficiência financeira e operacional para a consultoria (PMI, 2021; SILVA, 2024). Uma gestão comercial eficaz pode trazer diversos benefícios, como maior previsibilidade na alocação de recursos, redução de desvios do escopo inicial, aumento da

rentabilidade financeira, maior precisão nos contratos e, consequentemente, uma melhor relação entre a consultoria e seus clientes (OLIVEIRA; MELHADO, 2006). Para entender e aprimorar a realidade atual dos processos, é essencial dispor de ferramentas que possibilitem uma análise detalhada e contínua. Nesse contexto as ferramentas de BPMN (*Business Process Model and Notation*) se tornam grandes aliadas da operação. Fornecendo uma visão estruturada dos fluxos de trabalho, permitindo que a empresa represente o processo e identifique os pontos de melhoria do processo (CAMPOS, 2014).

Conclusão: A análise dos processos de precificação e propostas comerciais na empresa T2 demonstrou a falta de integração entre as equipes comercial e técnica que compromete a eficiência financeira e operacional da empresa. A remodelagem proposta, baseada no mapeamento do processo e na análise de causa raiz, identificou os principais gargalos e apresentou soluções concretas. A aplicação de ferramentas como BPMN e Espinha de Peixe, aliadas ao plano de ação 5W2H, proporcionaram maior clareza e organização para as melhorias. Com a implementação de um checklist padronizado e comitês executivos espera-se melhorar a integração, trazendo maior precisão no escopo, orçamentos e prazos, além de fortalecer a competitividade e os resultados financeiros da T2.

REFERÊNCIAS:

CAMPOS, André L. N. **Modelagem de processos com BPMN**. 2. ed. Rio de Janeiro: Brasport, 2014.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

FILHO, Milton Cordeiro Farias; FILHO, Emílio J. M. Arruda. **Planejamento da pesquisa científica**. 2. Ed. São Paulo: Atlas, 2015

OLIVEIRA, Otávio José de e MELHADO, Sílvio Burrattino. **Como administrar empresas de projeto de arquitetura e engenharia civil**. 2006. Disponível em:<
https://www.researchgate.net/profile/Silvio-Melhado/publication/346836452_GESTAO_DO_PROCESSO_COMERCIAL_EM_EMPRESA_S_DE_PROJETO/links/5fd15423a6fdcc697bf29353/GESTAO-DO-PROCESSO-COMERCIAL-EM-EMPRESAS-DE-PROJETO.pdf>. Acesso em: 24 ago. 2024.

PMI – Project Management Institute. Guia PMBOK: Um Guia do Conhecimento em Gerenciamento de Projetos. 7. ed. Pennsylvania: PMI, 2021.

SEVERINO, A. J. **Metodologia do Trabalho Científico**. São Paulo: Cortez, 2007.

DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL: ESTUDO DE CASO DA EMPRESA DOCES DA THATA

Bianca Daniela Ferreira Pires¹; Edson Alcebíades Sposito²

¹Aluna de Administração – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – bidani2511@gmail.com

²Professor do curso de Administração – Faculdades Integradas de Bauru –
edson@spositoonline.com.br

Grupo de trabalho: Administração

Palavras-chave: diagnóstico empresarial, gestão, estrutura organizacional, planejamento estratégico

Introdução: O estudo realizado visa identificar a estrutura organizacional, processos internos e as estratégias de crescimento da empresa Doces da Thata, uma microempresa do setor de confeitaria artesanal. A pesquisa foi conduzida com o intuito de realizar um diagnóstico empresarial, propondo melhorias que possam contribuir para a sustentabilidade e expansão do negócio.

Objetivos: O principal objetivo deste estudo foi mapear os processos organizacionais e identificar falhas que pudessem comprometer a eficiência da empresa. Além disso, buscou-se desenvolver um plano estratégico para orientar o crescimento e a ampliação da marca no mercado local.

Relevância do Estudo: Empresas familiares como a Doces da Thata desempenham um papel importante no desenvolvimento econômico local, oferecendo produtos únicos e de qualidade. Entretanto, sem uma estrutura organizacional definida e sem planejamento estratégico formal, enfrentam desafios no crescimento e na competitividade. Este estudo visa proporcionar à empresa ferramentas que melhorem sua gestão e, consequentemente, seus resultados.

Materiais e Métodos: O estudo foi realizado por meio de análise qualitativa baseada em entrevistas com a fundadora da empresa, Thais Nayara da Rocha, e sua equipe. Foram aplicadas técnicas de diagnóstico organizacional, como análise SWOT (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças), além de observação direta dos processos operacionais e de produção. A empresa foi avaliada em quatro áreas principais: Estrutura Organizacional, Planejamento Estratégico, Gestão de Pessoas e Marketing. Segundo Slack e Lewis (2003), a gestão de operações é entendida como a atividade de gerenciar os recursos e os processos que produzem e entregam bens e serviços.

Resultados e Discussões: A empresa apresenta uma estrutura familiar simples, onde a fundadora acumula múltiplas funções, incluindo gestão financeira, recursos humanos e marketing. Embora a empresa tenha conquistado espaço no mercado local, foi identificada a ausência de planejamento estratégico formal e indicadores de desempenho. Conforme Hall (2004), as estruturas organizacionais são similares a estrutura de um edifício, pois edifícios possuem portas de entradas iguais as organizações. A Doces da Thata possui uma estrutura funcional centrada na fundadora. A divisão de responsabilidades é limitada, com pouco ou nenhum controle formal sobre a produtividade e o fluxo financeiro. Foi sugerido o desenvolvimento de um organograma mais estruturado e a delegação de funções críticas, como controle de estoque e finanças. De acordo com Araujo (2011), o organograma nos permite compreender a divisão de trabalho, o fracionamento da organização, em unidades de direção núcleos, conselhos, comissões, gerências, departamentos, setores, etc.; a relação superior e subordinado deixa claro os procedimentos da delegação de autoridade e responsabilidade. Em relação ao planejamento estratégico, a empresa não possui metas ou

objetivos formalmente definidos. Foi recomendado o estabelecimento de metas mensuráveis e a implementação de reuniões periódicas para revisão dos resultados e ajustes no planejamento. Segundo Oliveira (2012), as estratégias de médio prazo, estão contidas na área de planejamento tático, onde concentra – se os cargos intermediários da empresa. A empresa utiliza redes sociais para divulgar seus produtos, mas carece de uma estratégia formal de marketing. A ausência de métricas que avaliem o impacto das ações publicitárias dificulta a compreensão dos resultados obtidos. Recomendou-se o investimento em ferramentas de análise de dados e a diversificação das campanhas publicitárias, tanto online quanto offline. Kotler (2000) define marketing de duas formas: marketing social e marketing gerencial, a definição social de marketing sendo o processo pela qual as pessoas ou grupos de pessoas obtém aquilo que necessitam e que desejam criando, oferta e livre negociação de produtos e serviços de valor.

Conclusão: O diagnóstico revelou que a Doces da Thata tem grande potencial de crescimento, mas enfrenta desafios devido à falta de uma estrutura organizacional bem definida e a ausência de planejamento estratégico. A implementação das recomendações sugeridas, como a formalização de processos e a adoção de indicadores de desempenho, poderá contribuir significativamente para o crescimento sustentável da empresa.

Referências:

ARAÚJO, Luiz César G. de. **Organização, Sistema e Métodos e as Tecnologias de Gestão Organizacional**. 1. ed. São Paulo, 2011. p. 166.

HALL, R. H. **Organizações: estruturas, processos e resultados**. 8. ed. São Paulo, SP: Pearson, 2004.

KOTLER, P. **Administração de Marketing**. 10. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2000.

OLIVEIRA, D. P. **Planejamento Estratégico**. São Paulo: Atlas, 2012.

SLACK, N.; LEWIS, M. **Administração da Produção**. São Paulo: Pearson, 2003.

DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL: ESTUDO DE CASO DA FAGA MEDICAL

Lucia Melo Longo¹; Edson Alcebiades Sposito²; Tatiene Martins Coelho Trevisanuto³

¹Aluna de Administração – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – luciamelo10@hotmail.com

²Professor do curso de Administração – Faculdades Integradas de Bauru –
edson@spositoonline.com.br

³Professora do curso de Administração das Faculdades Integradas de Bauru – FIB –
tatiene@gmail.com

Grupo de trabalho: Administração

Palavras-chave: diagnóstico empresarial, gestão estratégica, estrutura organizacional, planejamento financeiro

Introdução: O presente estudo foi realizado na Faga Medical, uma empresa do setor de saúde que desenvolve e comercializa produtos cirúrgicos inovadores. O objetivo do diagnóstico foi avaliar a estrutura organizacional, as estratégias de mercado e o planejamento financeiro da empresa, propondo melhorias para o aumento da eficiência e da competitividade. Conforme Robbins (2005), estrutura organizacional é como um agrupamento, distribuição e coordenação de tarefas. As empresas precisam ter um método para inseri-las e sua estrutura organizacional. Consequentemente estruturando, cadeia de comando, centralização, descentralização, controle e departamentalização. Obtendo assim uma forma mais clara e organizada para visualizar e entender as responsabilidades de cada colaborador.

Objetivos: O principal objetivo foi identificar as falhas nos processos organizacionais e propor melhorias que potencializem o crescimento sustentável da empresa. O diagnóstico focou na análise da estrutura, estratégias de curto, médio e longo prazo, finanças, marketing e gestão de pessoas. De acordo com VALERIANO (2001), para uma organização atingir seus objetivos, relacionados a produtos, clientes, concorrentes, precisa implementar e avaliar suas metas e se estão sendo alcançadas, como interação entre si, como formulam e avaliam o caminho para chegar no resultado esperado. O gerenciamento estratégico dessa organização, precisa ser decidido em conjunto.

Relevância do Estudo: Empresas inovadoras como a Faga Medical, que se destacam pela qualidade de seus produtos, enfrentam desafios constantes no que diz respeito à gestão estratégica. Este diagnóstico empresarial busca fornecer uma análise detalhada das áreas críticas, promovendo ações corretivas que possam aumentar a competitividade e garantir o sucesso de longo prazo.

Materiais e Métodos: A metodologia utilizada foi baseada em análise documental, entrevistas com a diretoria e colaboradores, além da aplicação de ferramentas como análise SWOT e matriz de posicionamento estratégico. A pesquisa abrangeu as áreas de estrutura organizacional, estratégias de crescimento, finanças e marketing.

Resultados e Discussões: A análise revelou que a Faga Medical possui uma estrutura organizacional bem definida, mas que pode ser melhorada por meio da descentralização de processos e da delegação de responsabilidades. No curto prazo, a empresa foca na redução de custos e aumento da eficiência produtiva. Em médio e longo prazo, busca inovação constante e expansão para novos mercados.

- **Estratégia e Finanças:** A empresa utiliza uma estratégia de curto prazo para otimizar a operação e controlar custos, enquanto seu planejamento de médio prazo visa a inovação e a diversificação de produtos. O planejamento financeiro é bem estruturado, com controle rigoroso de caixa e investimentos contínuos em pesquisa e

desenvolvimento. Com base em Matarazzo (2003), os indicadores financeiros desempenham um papel importante dentro das organizações, realizando uma avaliação da saúde financeira e econômica, através desses indicadores os gestores visualizam um diagnóstico para obterem uma visão abrangente de uma empresa.

- **Marketing:** O marketing da Faga Medical é eficaz em manter sua imagem no mercado, mas carece de maior integração entre as mídias online e offline. Foi recomendada a implementação de um plano de marketing mais robusto, com campanhas direcionadas a novos mercados e feedback contínuo dos clientes para melhorar o atendimento. Antunes (2017), em sua definição no marketing de conteúdo precisa de um plano, e não apenas implementá-lo, busca atender o público para obter resultados esperados. Diante seu público, produz conteúdos individuais, pois cada um tem um perfil diferente e merece uma abordagem diferenciada.
- **Gestão de Pessoas:** A gestão de pessoas da Faga Medical foi identificada como um ponto forte, com boas práticas de recrutamento interno e foco no desenvolvimento dos colaboradores. Contudo, foi recomendado que a empresa intensifique os programas de treinamento e desenvolvimento contínuo, especialmente para cargos de liderança.

Conforme Chiavenato (2014), os processos de treinamento e desenvolvimento são fundamentais para o crescimento e aprimoramento dos colaboradores dentro de uma organização. Esses processos permitem que os indivíduos elevem seu nível de conhecimento e desenvolvam habilidades e atitudes positivas.

Conclusão: O diagnóstico empresarial da Faga Medical identificou oportunidades significativas de melhoria, especialmente nas áreas de descentralização de processos e ampliação do marketing. A empresa possui uma base sólida, com estratégias claras para o futuro, mas pode otimizar suas operações para garantir uma competitividade mais acentuada nos mercados nacional e internacional.

Referências:

CHIAVENATO, I. **Gestão de Pessoas**. 4ª ed. São Paulo: Elsevier, 2014.

ANTUNES, Jonathan Lamim. **Marketing de conteúdo**: estratégias para entregar o que seu público quer consumir. São Paulo: Casa do Código, 2017.

MATARAZZO, D. C. **Análise Financeira de Balanços**. 6ª ed. São Paulo: Atlas, 2003.

ROBBINS, Stephen Paul. **Comportamento organizacional**. 11. ed. São Paulo, SP: Pearson, 2005.

VALERIANO, D. L. **Gerenciamento estratégico e administração por projetos**. São Paulo: Pearson, 2001.

DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL: ESTUDO DE CASO DA EMPRESA TANIA COOKIE

Tânia Ribeiro Alves¹, Edson Alcebíades Spósito², Tatiene Martins Coelho Trevisanuto³

¹Aluna de Administração – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – tania@exemplo.com

²Professor de Administração – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – edson@spositoonline.com.br

³Professora de Administração - Faculdades Integradas de Bauru – FIB – tatiene@gmail.com

Grupo de trabalho: Administração

Palavras-chave: Diagnóstico empresarial, estratégia competitiva, planejamento financeiro, gestão de pessoas.

Introdução: A Tania Cookie é uma empresa do setor alimentício, especializada na produção de cookies recheados. Localizada em Piratininga, SP, a empresa começou como uma pequena operação caseira e familiar, ganhando notoriedade pela qualidade de seus produtos e pelo atendimento humanizado. Através de seu crescimento, a empresa enfrentou os desafios típicos de negócios familiares em expansão, necessitando de estratégias empresariais robustas para manter sua competitividade e se destacar no mercado de confeitaria local. Este trabalho tem como objetivo realizar um diagnóstico empresarial completo da empresa, abordando aspectos da estrutura organizacional, estratégias empresariais, planejamento financeiro e gestão de pessoas, visando identificar áreas de melhoria e fortalecer sua posição de mercado.

Objetivos: O principal objetivo deste estudo é realizar uma análise estratégica da Tania Cookie, identificando os pontos fortes e fracos da empresa, bem como as oportunidades e ameaças presentes no ambiente de negócios. A partir dessa análise, são sugeridas recomendações para melhorar a eficiência operacional, aumentar a competitividade e garantir um crescimento sustentável.

Relevância do Estudo: O estudo é relevante pois permite às pequenas e médias empresas (PMEs) identificarem seus principais desafios competitivos, ajustando suas estratégias para se adaptar às condições de mercado. A Tania Cookie, apesar de ter uma base sólida e uma forte relação com seus clientes locais, precisa melhorar sua estrutura organizacional e suas práticas de gestão para crescer de maneira sustentável. Esta análise oferece à empresa a oportunidade de revisar processos internos e definir estratégias para inovar, fidelizar clientes e otimizar operações.

Materiais e Métodos: A metodologia adotada para este diagnóstico envolveu uma abordagem qualitativa, com entrevistas realizadas com os gestores da empresa para compreender suas práticas de gestão, cultura organizacional e desafios enfrentados. Além disso, foi realizada uma análise documental, utilizando o organograma da empresa e dados financeiros fornecidos pela gestão. As ferramentas utilizadas incluíram a Análise SWOT que permitiu mapear as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças da Tania Cookie. Além disso, foram aplicadas teorias de administração, como as de Michael Porter, para avaliar a estratégia competitiva da empresa no mercado.

Resultados e Discussões: A análise revelou que a estrutura organizacional da Tania Cookie é funcional, com uma hierarquia bem definida entre os setores de produção, vendas e financeiro. No entanto, por ser uma empresa familiar de pequeno porte, há uma falta de especialização nos cargos, o que gera acúmulo de funções. O modelo organizacional precisa de melhorias no que diz respeito à delegação de responsabilidades e especialização, o que poderá melhorar a eficiência operacional e aumentar a produtividade. Segundo *Mintzberg* (2003), os organogramas funcionais identificam diversos mecanismos de coordenação, como

ajuste mútuo, supervisão direta e padronização de processos, que podem ser mais eficazes em diferentes contextos. Em termos de estratégia, a empresa apresenta um bom posicionamento de curto prazo, focado na manutenção da qualidade e no atendimento personalizado ao cliente. Contudo, a análise identificou que a empresa ainda carece de uma estratégia de médio e longo prazo, o que limita seu potencial de crescimento. De acordo com *Porter* (1991), conhecido por sua teoria das cinco forças competitivas, Porter enfatiza que a estratégia de curto prazo deve estar alinhada com a estratégia competitiva da empresa que fortalece a posição da organização e garantir sua sustentabilidade a longo prazo. É necessário um planejamento mais agressivo de inovação, com foco na diferenciação dos produtos e na expansão para novos mercados. Criar um diferencial competitivo além da qualidade é essencial para evitar a estagnação em um mercado saturado. Segundo *Porter* (1986), é importante destacar a análise do ambiente competitivo para a formulação de estratégias eficazes. A empresa tem um planejamento orçamentário sólido e controle eficaz das despesas operacionais, mas carece de visão para investimentos de longo prazo. Apesar das reservas em caixa, faltam iniciativas que gerem retorno sustentável. Recomenda-se a criação de um fundo para expansão e aquisição de tecnologias. Embora o controle de fluxo de caixa seja eficiente, sistemas automatizados de gestão financeira trariam mais controle e visibilidade. Segundo *Fayol* (2008), o processo do controle financeiro pode ser dividido em etapas e utilizar de diversas ferramentas, como, orçamento, demonstrações contábeis, análise de indicadores financeiros e outros. A empresa realiza recrutamento informal, limitando a diversidade e inovação. *Drucker* (1999), enfatiza a importância de as empresas se concentrarem em resultados e que estes são obtidos através das pessoas. A falta de um programa formal de seleção pode comprometer a qualidade do capital humano. Além disso, o treinamento é reativo, impedindo o pleno desenvolvimento da equipe. Recomenda-se implementar um programa contínuo de desenvolvimento e criar uma cultura organizacional com planos de carreira bem definidos.

Conclusão: A Tania Cookie é uma empresa promissora, com uma base sólida em termos de qualidade de produto e relacionamento com o cliente. No entanto, para garantir seu crescimento sustentável, é necessário um aprimoramento em suas estratégias empresariais e práticas de gestão. A implementação de estratégias de médio e longo prazo, voltadas para a inovação e expansão de mercado, é crucial para que a empresa possa se destacar e competir em um mercado saturado. Investimentos em tecnologia e em sistemas de gestão mais eficientes também são recomendados, assim como um maior foco na gestão de pessoas.

Referências

DRUCKER, Peter F. **Administração: teoria e prática**. São Paulo: Pioneira, 1999.

FAYOL, Henri. **Administração industrial e geral**. São Paulo: Atlas, 2008.

MINTZBERG, Henry. **Estruturação das organizações**. São Paulo: Atlas, 2003.

PORTER, Michael E. **Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e concorrentes**. Rio de Janeiro: Campus, 1986.

PORTER, Michael E. **Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior**. Rio de Janeiro: Campus, 1991.

ANÁLISE DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL E ESTRATÉGIA COMPETITIVA DA GUINAFEST

Tascila Geovana Cardoso dos Santos¹, Edson Alcebíades Spósito², Tatiene Martins Coelho Trevisanuto³

¹Aluna de Administração – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – tascilageovana@hotmail.com

²Professor de Administração – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – edson@spositoonline.com.br

³Professora de Administração - Faculdades Integradas de Bauru – FIB – tatiene@gmail.com

Grupo de trabalho: Administração

Palavras-chave: Diagnóstico empresarial, estratégia competitiva, planejamento financeiro, gestão de pessoas

Introdução: A empresa Guinafest é uma prestadora de serviços de locação de equipamentos recreativos e de serviços ambulantes de alimentação para eventos diversos. O artigo aborda um diagnóstico empresarial e organizacional realizado na empresa afim de mapear melhorias e oportunidades para propor sugestões para alavancar o negócio.

Objetivos: O principal objetivo deste estudo foi identificar as fragilidades, oferecer alternativas de melhorias, com a sugestão de estratégias para colaborar com a empresa para atingir seus objetivos.

Relevância do Estudo: Segundo Oliveira (2012), estratégia é um meio para alcançar com inovação as metas, os desafios e objetivos estabelecidos, com a empresa posicionada em seu ambiente, a qual constam os fatores não controláveis. Dessa forma, é importante traçar as melhores estratégias para o negócio desempenhar de forma crescente.

Materiais e Métodos: O diagnóstico foi elaborado em consulta de informações da empresa com os proprietários por meio de entrevista, além disso, foram utilizadas ferramentas como SWOT e indicadores de dimensões de maturidade.

Resultados e Discussões: O diagnóstico foi estruturado em mapeamento organizacional, estratégia, finanças, marketing, operações e gestão de pessoas.

- **Mapeamento organizacional:** A visão da empresa é ser referência na região em atendimento com excelência, instalações, alimentação, transmitindo segurança, buscando eficiência, qualidade e inovação sempre. A missão da Guinafest é proporcionar as pessoas uma experiência única, superando as expectativas dos clientes em todos os momentos, antecipando as suas necessidades e atingindo grau máximo de satisfação. Os valores do negócio são clientes em primeiro lugar, atendimento familiar, comprometimento, respeito, ética, transparência, liderança de mercado e de qualidade.
- **Estratégia:** Romani-Dias et al. (2022) enfatiza que para a sobrevivência da empresa é importância pensar estrategicamente, dado que a competição no mercado se aumenta constantemente. A empresa não compreende claramente o seu negócio, está aberta a novos escopos e isso enfraquece o nível de especialidade da mesma, portanto, recomenda-se desenhar o modelo do negócio, com sugestão de utilizar a ferramenta Canvas para auxiliar na solução dessa dificuldade. É importante a empresa ter suas estratégias claras para que tanto o mercado quanto os próprios funcionários compreendam e entendam-nas.
- **Finanças:** Para Luz (2017) o controle financeiro baseia-se no planejamento financeiro para verificação do desempenho realizado com base no mesmo, a qual ele tem por

objetivo prever as necessidades futuras e disponibilizar recursos de forma eficiente. A Guinafest possui o controle financeiro simples e merece atenção em melhorar nesse aspecto, pois é o controle financeiro que conduzirá tomada de decisões e demonstra se a empresa está indo bem ou não, portanto é preciso investir no financeiro e contabilidade da empresa.

- **Marketing:** Para Limeira (2010), além da função da criação de valor para o cliente, o marketing gera vantagem competitiva de longo prazo para a organização, sendo a gestão estratégica utilizada para atingir tal vantagem com o produto, preço, comunicação e distribuição (variáveis controláveis de marketing). O planejamento de marketing da empresa deve ser mais explorado com foco nos canais de marketing, monitoramento das ações de comunicação e formalização das reclamações para desenvolver ações conforme as críticas dos clientes.
- **Operações:** A empresa possui processos em sua execução, porém não há um padrão de exigência formalizado, é importante que a empresa crie manuais com seus procedimentos a fim de garantir qualidade na execução e alcançar seus objetivos estratégicos. Há a existência de um gestor que supervisiona se os processos estão de acordo com o esperado, mas ainda não há um padrão requerido, espera-se que a empresa providencie a formalização da padronização dos procedimentos para que de fato os funcionários atendam e saibam como seguir.
- **Gestão de pessoas:** Segundo Gil (2001) gestão de pessoas é a função gerencial, a qual tem por objetivo obter a contribuição das pessoas que são da organização a fim de alcançar os objetivos tanto organizacionais quanto individuais. Convém uma melhoria no processo de recrutamento e seleção da empresa, de modo que a mesma busque recrutar com prioridade os funcionários atuais da empresa (recrutamento interno) e também realizar mais iniciativas de divulgação de vagas para que o recrutamento externo alcance mais pessoas e assim identifique talentos e traz a oportunidade de a empresa ser vista no mercado em prol da sociedade por meio da abertura de vagas.

Conclusão: O diagnóstico da empresa indica que a mesma se encontra em maturidade em um nível interessante, é um cenário adequado, a qual indica que há processos gerenciais formais e que eles são aplicados de maneira coordenada para atingir os resultados esperados. Mas, visto que a empresa tem um bom desempenho, a mesma é capaz de se desenvolver para atingir níveis melhores e dessa forma alcançar objetivos maiores, ou seja, proporcionar sucesso para a empresa e maximizar os lucros.

Referências

GIL, CARLOS ANTONIO. **Gestão de pessoas:** enfoque nos papéis profissionais. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

LIMEIRA, TANIA MARIA V. Fundamentos de marketing. In: DIAS, SERGIO ROBERTO. **Gestão de Marketing.** 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2010. p. 1-15.

LUZ, ÉRICO. **Práticas financeiras.** 1. ed. São Paulo: Pearson Education, 2017.

OLIVEIRA, DJALMA DE P. R. DE. **Planejamento estratégico:** conceitos, metodologia e práticas. 30. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

ROMANI-DIAS; SILVA, CAIO SOUSA DA; BARBOSA, ALINE DOS SANTOS. **Estratégia empresarial:** as etapas do processo estratégico e o uso de ferramentas clássicas. 1. ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos Editora, 2022.

ESTUDO DE VIABILIDADE PARA ABERTURA DE UM PONTO DE VENDA NO MODELO TAKE AWAY DA TANIA COOKIE COM APOIO DE UM PLANO DE NEGÓCIO

Tânia Ribeiro Alves¹, Ivina Claudina de Oliveira², Tatiene Martins Coelho Trevisanuto³

¹Aluna de Administração – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – tania@exemplo.com

²Aluna de Administração – Faculdades Integradas de Bauru – FIB – ivinaoliveira2802@gmail.com

³Professora de Administração - Faculdades Integradas de Bauru – FIB – tatiene@gmail.com

Grupo de trabalho: Administração

Palavras-chave: indicadores; estratégia; organização; pequenas empresas; custos, investimento.

Introdução: Tania Cookie é uma empresa em crescimento que busca consolidar sua posição no mercado de cookies artesanais, oferecendo produtos de alta qualidade e uma experiência única aos seus clientes. A mudança para o modelo *Take Away* representa um passo importante nessa trajetória, permitindo à empresa expandir seus negócios e alcançar um público ainda maior. Pesquisas apontam que doce é uma paixão nacional e é frequentemente utilizado como uma forma de lidar com o estresse e a ansiedade, seu consumo tem aumentado significativamente.

Objetivos: Elaborar um estudo de viabilidade para abertura de um ponto de venda no modelo *Take Away* com apoio de um plano de negócios para a empresa Tania Cookie.

Relevância do Estudo: um negócio inicialmente modesto inovou com a criação de um plano de negócio *Take Away* em Piratininga, focado em cookies recheados, oferecendo praticidade sem perder a interação com o cliente. O trabalho fundamentou-se em teorias de empreendedorismo e planejamento estratégico. Foram realizadas pesquisas de mercado, análise de concorrentes e fornecedores, e avaliação de oportunidades e ameaças. A viabilidade do negócio foi comprovada, prevendo retorno financeiro em três anos e crescimento constante. O investimento inicial é desafiador, mas promissor.

Materiais e Métodos: O material e metodologia do plano de negócio para a Tania Cookie envolve várias etapas: revisão de literatura sobre planejamento de negócios e modelos *Take Away*; análise de mercado para identificar oportunidades e demandas, bem como pesquisa de concorrentes; elaboração de projeções financeiras, abrangendo custos e receitas; desenvolvimento de estratégias de marketing, incluindo definição de público-alvo e canais de divulgação; e identificação e avaliação de fornecedores de insumos necessários para a operação.

Resultados e Discussões: A análise do plano de negócio da Tania Cookie indica um cenário positivo para a abertura de um ponto de venda *Take Away*. Kotler e Keller (2018) destacam a importância de um bom planejamento de marketing, que foi essencial para definir o público-alvo e os canais de divulgação. A pesquisa bibliográfica proporcionou uma base teórica sólida. Costa e Silva (2021) apontam a relevância do marketing digital, utilizado nas estratégias da Tania Cookie. A análise de mercado revelou uma demanda crescente por opções de *Take Away* e identificou um nicho promissor para cookies recheados. As projeções financeiras mostram viabilidade e rentabilidade a médio prazo, conforme Almeida (2020), que destaca a importância de um controle rigoroso de custos. Além disso, Dornelas (2005) enfatiza que a inovação e a adaptação às mudanças do mercado são cruciais para o sucesso do empreendimento. A pesquisa de fornecedores garantiu parceiros confiáveis, assegurando a qualidade dos insumos e a competitividade do negócio.

Conclusão: Após a análise e desenvolvimento do plano de negócio para a Tania Cookie no modelo Take Away, concluímos que a proposta é viável e promissora. A pesquisa de mercado mostrou uma demanda crescente, e a análise financeira apontou para uma rentabilidade a médio prazo, justificando o investimento inicial. As estratégias de marketing definiram claramente o público-alvo e os canais de divulgação, enquanto a escolha criteriosa de fornecedores assegura a qualidade dos insumos.

O sucesso do empreendimento dependerá de monitoramento contínuo, adaptação às mudanças do mercado e inovação constante. Com essas práticas, a Tania Cookie tem todas as condições para se destacar e prosperar no mercado de Piratininga.

Referências:

ALMEIDA, José Carlos. **Inovação em pequenos negócios:** um estudo de caso. 2020.

COSTA, João Pedro; SILVA, Maria. **Marketing digital:** estratégias e tendências. Revista Brasileira de Marketing, São Paulo, v. 17, n. 3, p. 45-60, jul./set. 2021.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo:** transformando ideias em negócios. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier Editora Ltda, 2005. 293 p.

DRUCKER, Peter F. **Inovação e espírito empreendedor:** prática e princípios. 2. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2015.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing.** 15. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2018.

RECRUTAMENTO E SELEÇÃO

Jessica Matias de Oliveira¹; Tatiana Aparecida Borges²; Mariana Dias³

¹Aluna de Gestão de Recursos Humanos – Faculdades Integradas de Bauru – FIB –
jessicamoliveira2023@gmail.com

²Aluna de Gestão de Recursos Humanos – Faculdades Integradas de Bauru – FIB –
tati.gestao1976@gmail.com

³Professora do curso de Gestão de Recursos Humanos – Faculdades Integradas de Bauru – FIB
facilitadora.maridias@gmail.com

Grupo de trabalho: Gestão de Recursos Humanos

Palavras-chave: projeto integrador, recrutamento e seleção, colaboradores, equipe, pesquisa de clima, empresa, gestão de pessoas, ambiente de trabalho, gestão de recursos humanos.

Introdução: Este trabalho tem como objetivo a integração das práticas das disciplinas do Curso Superior Tecnólogo em Gestão de Recursos Humanos. O recrutamento e seleção para uma loja de cosméticos têm o objetivo de atrair e contratar os profissionais mais qualificados e alinhados com a missão e valores da empresa. Esta etapa inicial é fundamental para garantir que a equipe formada seja capaz de atender às necessidades dos clientes com excelência, proporcionando uma experiência de compra diferenciada e promovendo o crescimento e sucesso da loja. Identificar talentos que compartilhem a visão da empresa e estejam comprometidos com o desenvolvimento pessoal e profissional é essencial para criar um ambiente de trabalho positivo e colaborativo.

Objetivos: Os objetivos do recrutamento e seleção são identificar talentos adequados, melhorar a cultura organizacional, aumentar a satisfação do cliente, promover o desenvolvimento profissional e reduzir a rotatividade. Isso garante uma equipe qualificada e dedicada para atender às demandas da empresa. Segundo Idalberto Chiavenato (2004) afirma que o processo de agregar pessoas envolve a inclusão de novos membros na organização, desde o planejamento de RH, recrutamento, seleção e adaptação dos novos colaboradores ao ambiente organizacional. A formação de uma equipe capaz de atender com excelência é crucial para proporcionar uma experiência de compra única e promover o sucesso da loja. Identificar talentos alinhados com a visão da empresa e comprometidos com o desenvolvimento é essencial para um ambiente de trabalho harmonioso e cooperativo.

Relevância do Estudo: O foco deste artigo é aplicar conceitos teóricos das disciplinas de Gestão de Pessoas em um cenário real. Esse enfoque torna o trabalho essencial para melhorar na prática os processos internos da organização. O estudo propõe um plano de desenvolvimento contínuo, visando a evolução constante e a eficácia das estratégias de gestão.

Materiais e métodos: Para atingir os objetivos propostos, realizamos um estudo de método qualitativo, o qual envolveu uma pesquisa de clima na empresa fictícia Shine Cosméticos, criada no Projeto Integrador. Também integramos disciplinas do curso de Gestão de Recursos e realizamos uma revisão bibliográfica. De acordo com Oliveira (2000), a análise e a melhoria contínua dos processos organizacionais são fundamentais para garantir a competitividade e a sustentabilidade das organizações no longo prazo. Utilizamos *sítes* de informação e pesquisas bibliográficas como base para este trabalho.

Resultados e discussões: Com base na aplicação de uma pesquisa de clima organizacional, concluiu-se que, em média, 80% dos colaboradores se mostraram satisfeitos. Como destaca Chiavenato (2004), "o clima organizacional reflete a percepção dos colaboradores em relação

à sua empresa e impacta diretamente na satisfação e produtividade". No entanto, foram identificadas áreas que necessitam de atenção, como a remuneração, o respeito entre os colegas de trabalho e a falta de feedback regular. "O feedback é uma ferramenta essencial para o desenvolvimento contínuo dos colaboradores, pois promove o aprendizado e a melhoria contínua" (GARDNER, 2018). É necessária a melhoria nas questões de remuneração para atrair talentos efetivos nos processos de recrutamento e seleção da empresa Shine Cosméticos, além da clareza sobre a necessidade de implementar ações para aprimorar o ambiente de trabalho. "A gestão por competências é um modelo que alinha as habilidades dos colaboradores com os objetivos organizacionais, potencializando a performance da equipe." (SOUZA, 2019). A partir destas informações a gestão por competências ajudou definir as habilidades comportamentais que foram exigidas para cada função desde o processo seletivo resultando em melhoria na performance dos colaboradores, obtendo alinhamento com os objetivos que a empresa carrega.

Conclusão: O processo de recrutamento e seleção é de extrema importância para garantir a gestão segura e o sucesso do plano de negócios de qualquer empresa. Estas dependem do respaldo das pessoas para oferecer produtos e serviços de qualidade. É importante atrair profissionais competentes para garantir o desenvolvimento e a competência da equipe. Portanto este trabalho demonstra que o processo de Recrutamento e Seleção visa valorizar o capital humano de uma organização e que, quando todas as etapas são realizadas corretamente, garantindo a entrada de novos talentos com potencial e qualidade, tal processo pode impulsionar o crescimento da empresa.

Referências

GUSSO, H. L. **Análise de cargo, recrutamento e seleção:** Manual prático para aumentar a eficácia na contratação de profissionais Curitiba: N1 Tecnologia Comportamental, 2015.

Oliveira, Djalma de Pinho. **Rebouças de Sistemas, organização e métodos**, 11. ed. – São Paulo: Atlas, 2000.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de pessoas: e o novo papel dos recursos humanos nas organizações**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

GARDNER, John. **Feedback: a chave para o desenvolvimento de talentos**. São Paulo: Editora XYZ, 2018.

SOUZA, Maria. **Gestão por competências: teoria e prática**. Rio de Janeiro: Editora ABC, 2019.