

GESTÃO DE COMPRAS: Um estudo de casos da Rações Pavão

Aluna: Rosangela dos Santos Padilha
Orientador: Ricardo Carreira

OBJETIVO GERAL

- Objetivo analisar a gestão de compras na microempresa Rações Pavão.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Avaliar o método da previsão de venda dos produtos;
- Identificar o processo de compras;
- Avaliar o controle da quantidade em estoque

PROBLEMA

- A microempresa Rações Pavão analisa as suas necessidades de materiais antes de realizar suas compras?

A ADMINISTRAÇÃO DE MATERIAIS

- Objetivo da Administração de Materiais

“O objetivo maior da administração de materiais é prover o material certo, no local de produção certo, no momento certo e em condição utilizável ao custo mínimo para a plena satisfação do cliente e dos acionistas” (POZO, 2002, p.34).

A ADMINISTRAÇÃO DE MATERIAIS

- A Administração de materiais como vantagem competitiva
 - Uma administração de materiais bem estruturada permite:
 - redução de custos,
 - redução dos investimentos em estoques,
 - melhorias nas condições de compras mediante negociações com os fornecedores
 - satisfação de clientes e consumidores em relação aos produtos oferecidos pela empresa. (GONÇALVES, 2007, P.4)

GESTÃO DE ESTOQUE

“a função principal da administração de estoque é maximizar o uso dos recursos envolvidos na área logística da empresa, e com grande efeito dentro dos estoques” (POZO, 2007, p. 38)

GESTÃO DE ESTOQUE

- Políticas de estoque

“defini-se por política as diretrizes [..] expressas pela administração, que se desdobram em padrões, guias e regras a serem utilizadas pelas pessoas que possuem autoridade na tomada de decisão numa empresa”
(FRANCISCHINI E GURGEL, 2002, P. 87)

GESTÃO DE ESTOQUE

- Custo de estoque
 - Estoques geram custos
 - Dias (2009, p. 43) afirma que “existem duas variáveis que elevam estes custos, sejam elas: a quantidade em estoque e o tempo que um item permanece em estoque”.

GESTÃO DE ESTOQUE

- Custo de aquisição

“o valor pago pela empresa compradora pelo material adquirido. Esse custo está relacionado com o poder de negociação da área de compras, em que buscará minimizar o preço pago por unidade adquirida” (FRANCISCHINI E GURGEL, 2002, P. 162).

GESTÃO DE ESTOQUE

- Custo de armazenagem

Segundo Trigueiro (2005, p. 60) “são os custos devidos ao fato de a firma possuir estoques de mercadorias”

GESTÃO DE ESTOQUE

- Custo de pedido

É “o valor gasto pela empresa para que determinado lote de compra possa ser solicitado ao fornecedor e entregue na empresa compradora” (FRANCISCHINI E GURGEL, 2002, P. 167)

GESTÃO DE ESTOQUE

- Custo de falta de estoque

[...] Podemos determinar os custos de falta de estoque ou custos de ruptura das seguintes maneiras:

- Por meio de lucros cessantes, devido à incapacidade de fornecimento. Perdas de lucros, com cancelamentos de pedidos;
- Por meio de custeios adicionais, causados por fornecimentos em substituição com material de terceiros;
- Por meio de custeios causados pelo não cumprimento dos prazos contratuais como multas, prejuízos, bloqueio de reajustes;
- Por meio de quebra de imagem da empresa, e em consequência beneficiando o concorrente. (DIAS, 2009, p. 49)

GESTÃO DE ESTOQUE

- Lote Econômico de Compra (LEC)

Lote econômico de Compra (LEC) de um certo item de estoque é a quantidade desse item a ser comprada de cada vez, de forma a resultar em um custo mínimo de aquisição ou reposição e armazenamento ou manutenção do estoque a ser formatado (TRIGUEIRO, 2005, P. 60)

GESTÃO DE ESTOQUE

- Lote Econômico de Compra (LEC)

$$LEC = \sqrt{\frac{2C_p D}{C_a}}$$

- Onde:
 - LEC = Lote econômico de compra
 - C_p = Custo de um pedido
 - D = Demanda no período T
 - C_a = Custo Unitário de Armazenamento

GESTÃO DE ESTOQUE

- Níveis de Estoque

Para Trigueiro (2005, p. 108) “Os níveis de estoque para cada um dos materiais são estabelecidos em forma de quantidade máximas e mínimas [...]”

GESTÃO DE ESTOQUE

- Estoque de segurança

“é aquele cuja manutenção objetiva evitar que, por um aumento imprevisto do consumo ou atraso na entrega do material, a empresa sofra as consequências de sua falta” (TRIGUEIRO, 2005, P. 110).

GESTÃO DE ESTOQUE

- Ponto de pedido

Para Franciscini e Gurgel (2002, p. 159) ponto de pedido é “a quantidade em estoque que, quando atingida, deve acionar um novo processo de compra ou fabricação”

GESTÃO DE ESTOQUE

- Estoque Máximo

O critério de estoque máximo é adotado para se evitar o excesso de estoques que poderia trazer certas dificuldades tanto de ordem física, como financeira para a empresa, servindo-se assim como alerta contra reduções de consumo e antecipação de entregas (TRIGUEIRO, 2006, P. 117)

PREVISÃO DE VENDAS

- Segundo Martins e Laugeni (2005, p. 226) “a previsão de vendas é importante para [...] realizar a reposição dos materiais no momento e na quantidade certa[...]”.

PREVISÃO DE VENDAS

- Segundo Gonçalves (2007, p. 17) “de uma maneira geral, a literatura tem classificado os modelos de previsão segundo dois grandes grupos: Métodos quantitativos e métodos qualitativos”

PREVISÃO DE VENDAS

- Métodos Qualitativos
 - Segundo Francischini e Gurgel (2002, p. 103) os métodos qualitativos são “baseados em opiniões e estimativas de gerentes, vendedores e consultores especializados (feeling)”.

PREVISÃO DE VENDAS

- Métodos Quantitativos
 - Método do Último Período
 - Método da Média Móvel
 - Método da Média Ponderável Móvel
 - Método da Média com Ponderação Exponencial

PREVISÃO DE VENDAS

- Método do Último Período

Dias (2009, p. 33) diz que “este modelo mais simples e sem base matemática consiste em utilizar para o período seguinte o valor ocorrido no período anterior”

PREVISÃO DE VENDAS

- Método da Média Móvel

Segundo Martins e Laugeni (2005, p. 228) “No método da média móvel [...] a previsão no período futuro t é calculada como sendo a média de n períodos anteriores”.

PREVISÃO DE VENDAS

- Método da Média Ponderável Móvel

Segundo Pozo (2007, P. 56) “nesse método, a previsão do próximo período é obtida por meio da ponderação dada a cada período [...].”

PREVISÃO DE VENDAS

- Método da Média com Ponderação Exponencial
 - [...] esse método procura prever o consumo apenas com a sua tendência geral, eliminando a reação exagerada a valores aleatórios. Ele atribui parte da diferença entre o consumo atual e o previsto a uma mudança de tendência e o restante a causas aleatórias (DIAS, 2009, p.36).

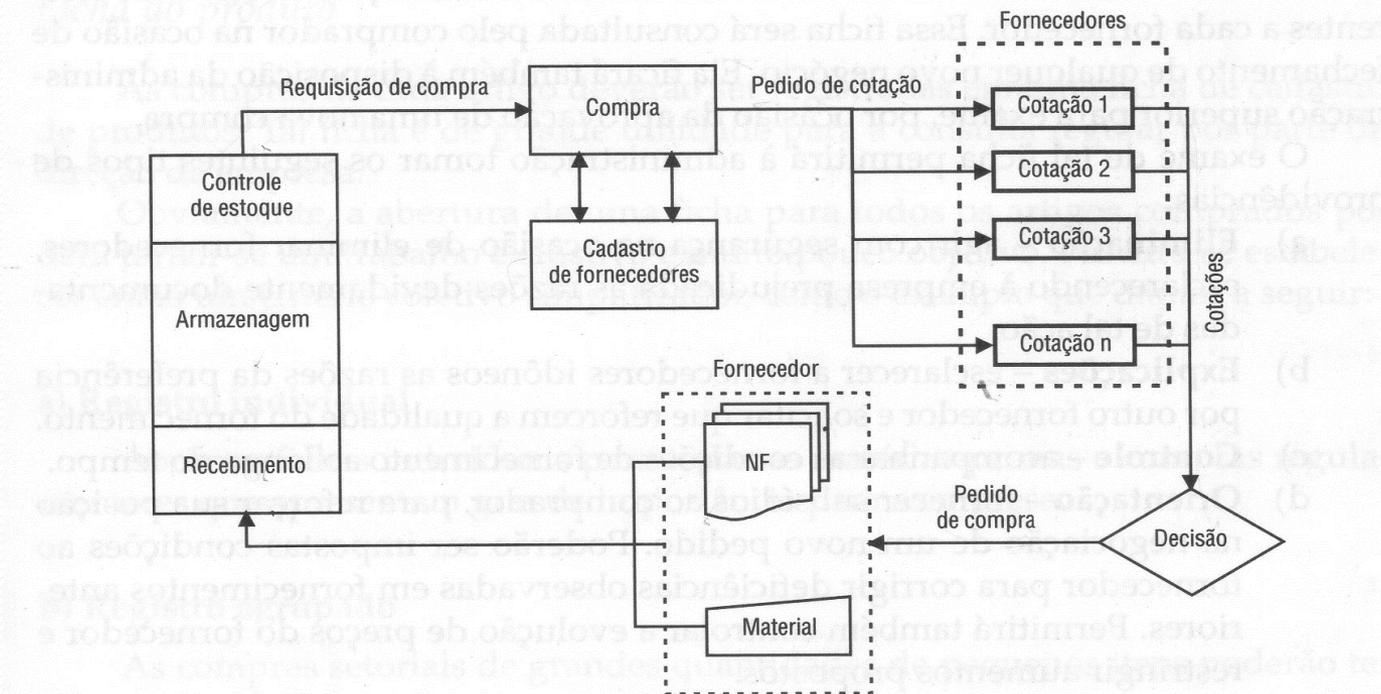
GESTÃO DE COMPRAS

- Função

A função compra [...] tem por finalidade suprir as necessidades de materiais ou serviços, planejá-los quantitativamente e satisfazê-las no momento certo com as quantidades corretas verificar se recebeu efetivamente o que foi comprado e providenciar armazenamento (DIAS, 2009, p. 235).

GESTÃO DE COMPRAS

- Processo de compras segundo Francischini e Gurgel (2002, p. 21)



GESTÃO DE COMPRAS

- Acompanhamento de pedidos

Segundo Dias (2009, p. 315) para o alcance dos objetivos do compras “é necessário um controle eficaz das principais atividades que se relacionam e fazem a interface com os objetivos citados”

GESTÃO DE COMPRAS

- Consequências da deficiência no acompanhamento de compras segundo Trigueiro (2005, p. 58)



GESTÃO DE COMPRAS

- Negociação
 - Gonçalves(2007, p. 249) “Negociação é o processo através do qual, as partes envolvidas se deslocam de suas posições inicialmente divergentes, para um ponto no qual o acordo passa a ser realizado”

GESTÃO DE COMPRAS

- Fornecedores

Para Dias (2009, p. 280) podemos classificar como fornecedor toda empresa interessa em suprir as necessidades de outras empresas em termo de: matéria prima, serviços e mão de obra. Pode-se completar este conceito com a inserção de produto acabado visto que as empresas não se limitam apenas a compra de matérias primas para produção de algo.

GESTÃO DE COMPRAS

- Cadastro de Fornecedores

Segundo Gonçalves (2007, p. 257) aprender a identificar os fabricantes e fornecedores de insumos, produtos e componentes e conhecer suas potencialidades são atribuições indispensáveis do gerenciamento de compras.

GESTÃO DE COMPRAS

- Fornecedores como parceiros

Segundo Dias (2009, p. 280) “a eficiência de um departamento de compras está diretamente ligada ao grau de atendimento e ao relacionamento entre o comprador e o fornecedor”

METODOLOGIA

- Pesquisa Bibliográfica

Para Marconi e Lakatos (2007, p. 43) a pesquisa bibliográfica trata-se de levantamento de toda a bibliografia já publicada, em forma de livros, revistas, publicações avulsas e imprensa escrita

METODOLOGIA

- Pesquisa descritiva

Segundo Vergara (2007, p. 47) a pesquisa descritiva expõe características de determinada população ou de determinado fenômeno

METODOLOGIA

- Estudo de Caso
 - Para Vergara (2007, p. 49) “é o circunscrito a uma ou poucas unidades, entendidas essas como pessoa, família, produto, empresa, órgão público, comunidade ou mesmo país”

METODOLOGIA

- Instrumento para coleta de dados - Entrevista

A entrevista “não é uma simples conversa. É uma conversa orientada para um objetivo definido: recolher por meio do interrogatório do informante, dados para a pesquisa”(CERVO AT ALL, 2007, P. 51)

ESTUDO DE CASO

- A empresa
 - Rações Pavão
 - 2007: Inauguração da primeira Loja
 - 2009: Legalização
 - 2011: Inauguração da segunda Loja
 - 2012: Inauguração da Distribuidora

ESTUDO DE CASO

- Rações Pavão – Matriz
 - Principais clientes: Classe B e C
 - Produtos: Rações, medicamentos e acessórios
 - Principais Concorrentes: Espaço Animal e Reino Animal
 - Principais Fornecedores: Agropecuária Serrano, Distribuidora Bartofil, RC distribuidora, Distribuidora Dispet, Prime Distribuidora, Ducla Distribuidora, Zadoc Distribuidora.

ESTUDO DE CASO

- Rações Pavão – Matriz
 - Gerenciada por apenas uma pessoa
 - 4 funcionários
 - Só trabalha com pagamento à vista
 - Pagamento de fornecedores: a maioria à vista
 - Capacidade de armazenamento de 130 sacos

ESTUDO DE CASOS

- Rações Pavão – Matriz
 - Pontos Fortes: Clientes fidelizados, boa localização;
 - Pontos Fracos: Espaço limitado, não utiliza programas.

DADOS DA PESQUISA

- Comprador
 - Enriquecido de conhecimentos empiricos;
 - Responsável pelas compras: o proprietário

DADOS DA PESQUISA

- Estoque
 - São analisados regularmente;
 - Estoque máximo equivalente a consumo de um mês;
 - Não utiliza nenhum programa;
 - Mas, dificilmente tem problemas com estoque.

DADOS DA PESQUISA

- Custo de estoque
 - Armazenagem: nas próprias unidades.
 - Falta de estoque: Pedido extra com fornecedores locais

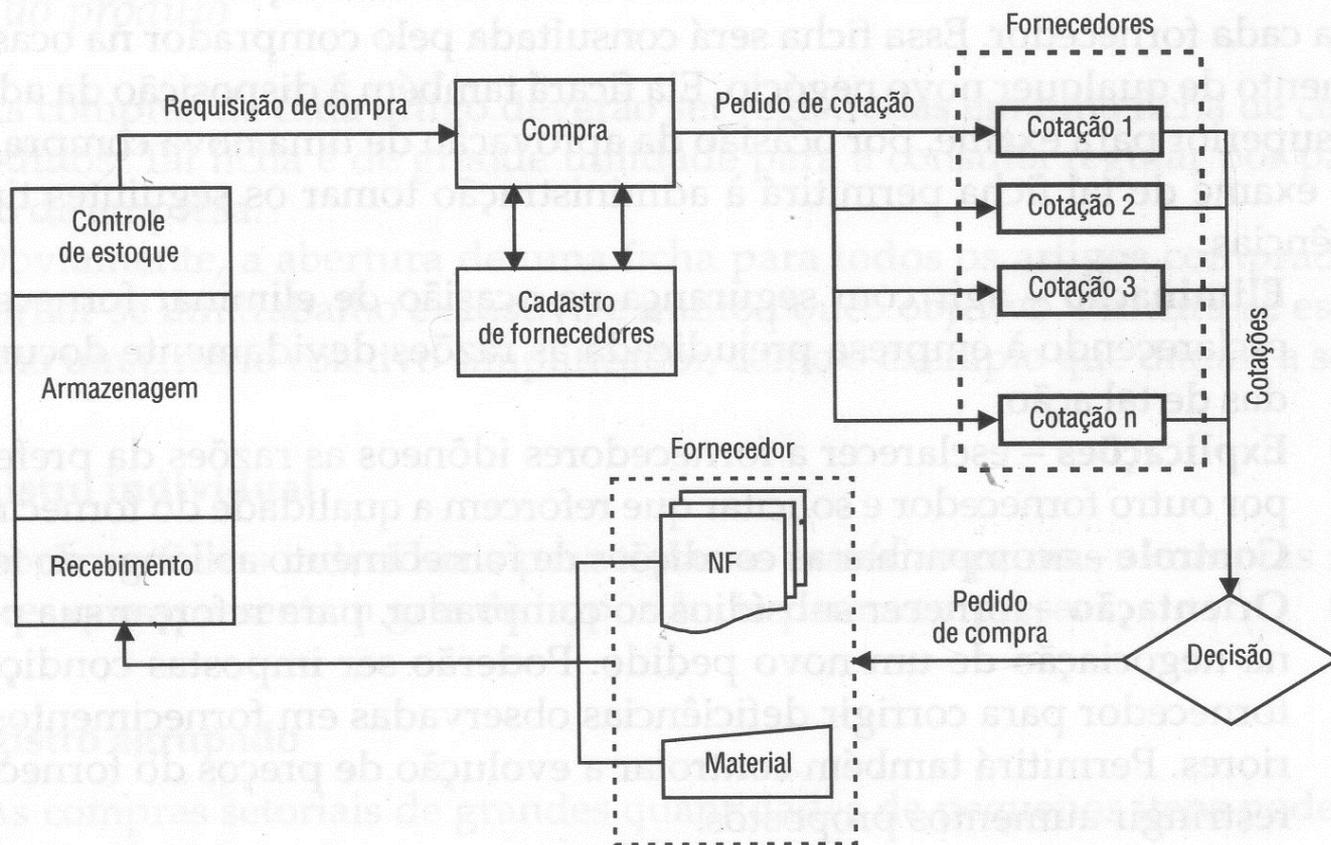
DADOS DA PESQUISA

- Previsão de vendas
 - Baseadas no período anterior
 - “um bom sistema de previsão de demanda vai permitir uma melhor adequação dos estoques e, em consequência, resultar em menores níveis de estoques de segurança e sem comprometer o nível de serviço projetado” (GONÇALVES, 2007, P. 9)

DADOS DA PESQUISA

- Processo de compras
 - Possui um procedimento que geralmente é seguido;
 - De modo geral, não realiza o processo de cotação.

DADOS DA PESQUISA



DADOS DA PESQUISA

- Fornecedores
 - Relação amigável;
 - Cadastro de novos fornecedores:
 - Verifica se o produto lhe interessa
 - Preço
 - Condição de pagamento

DADOS DA PESQUISA

- Negociação
 - Boa negociação
 - Principais aspectos acertados:
 - Preços
 - Condição de pagamento

CONCLUSÃO

- A empresa analisa as suas necessidades de materiais antes de realizar suas compras.

RECOMENDAÇÕES

- Elaboração de uma planilha no excel controle de compras

RECOMENDAÇÕES

- Com o programa se poderá
 - Identificar facilmente o ponto de pedido
 - Estabelecer o Estoque Mínimo e máximo
 - Controle de pedidos em aberto
 - Buscar dados de fornecedores
 - Dados de períodos anteriores (como: consumos, preço de aquisição)