

RELATÓRIO TÉCNICO: EMPRESA PRESTADORA DE SERVIÇOS DE SOLDA

ROMERO, V. N.¹; PEREIRA, J. A.²

RESUMO

Este relatório tem como objetivo analisar a viabilidade operacional e financeira de uma oficina de solda em Arapongas-PR. O método adotado incluiu a aplicação de ferramentas: matrizes BCG, SWOT e Ansoff, elaboração de fluxogramas de processos, aplicação e análise de diagnóstico empresarial, e análise das demonstrações contábeis. Os resultados apontaram diferenciais competitivos nos serviços de solda pesada e alongamento de chassi, mas também fragilidades ligadas à ausência de padronização de processos. Conclui-se que a empresa é lucrativa, porém com margens reduzidas, necessitando de melhorias em gestão, inovação e marketing para garantir maior competitividade.

Palavras-chave: Gestão organizacional. Análise administrativa. Competitividade empresarial.

¹ Vitor do Nascimento Romero. Acadêmico do Curso de Bacharelado em Administração da Faculdade de Apucarana - FAP. Apucarana - Pr. 2025.

² José Alcione Pereira. Orientador da Pesquisa. Docente Doutor do Curso de Bacharelado em Administração da Faculdade de Apucarana - FAP. Apucarana - Pr. 2025.

INTRODUÇÃO

O transporte rodoviário é um dos principais pilares da economia brasileira, e a manutenção de veículos pesados representa uma atividade essencial para garantir eficiência e segurança nas operações. Nesse contexto, as oficinas de solda desempenham papel fundamental e estratégico, especialmente aquelas especializadas em serviços de manutenção e soldagem de grande porte. Segundo Kotler e Keller (2019), a competitividade das organizações depende de sua capacidade de compreender o mercado, atender às necessidades dos clientes e diferenciar-se por meio de estratégias eficazes. Já Drucker (1985) ressalta que a inovação e a eficiência na gestão são elementos indispensáveis para a sobrevivência e crescimento das pequenas e médias empresas.

OBJETIVO

O objetivo principal do trabalho, é analisar a gestão organizacional (viabilidade operacional e financeira) da empresa. Os objetivos específicos são: Identificar pontos de melhorias na gestão atual da empresa; detectar oportunidades de melhorias nos processos administrativos e produtivos; avaliar o posicionamento da empresa e sua competitividade; realizar análises financeiras da empresa por meio de suas demonstrações contábeis; organizar e propor ações, que a empresa poderá colocar em prática, para se tornar mais organizada e que aumentarão a sua eficiência, e eficácia.

MÉTODO

A pesquisa caracteriza-se como um estudo de caso de caráter descritivo, qualitativo e quantitativo, com a aplicação de ferramentas clássicas da administração, como a Matriz BCG, que permite classificar os serviços conforme participação de mercado e taxa de crescimento (HENDERSON, 1970), a Matriz SWOT, que auxilia na identificação de pontos fortes, fraquezas, oportunidades e ameaças (KOTLER; KELLER, 2019), e a Matriz Ansoff, utilizada para definir estratégias de crescimento por meio da relação entre produtos e mercados (ANSOFF, 1957).

Para a identificação dos processos da empresa, foram elaborados fluxogramas que contribui para visualizar a sequência de atividades e responsabilidades dentro da empresa (HARRINGTON, 2016).

Na identificação dos pontos de melhorias aos setores-chave da empresa, abrangendo aspectos de gestão, inovação, marketing, produção, meio ambiente e qualidade, foi aplicado um questionário para os integrantes da empresa, cujo mesmo foi disponibilizado pela própria faculdade. No campo financeiro, foram analisadas as demonstrações contábeis Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e Fluxo de Caixa, possibilitando identificar a viabilidade econômico-financeira e propor planos de ação direcionados à melhoria da competitividade.

RESULTADOS

A análise evidenciou que a empresa possui diferenciais competitivos relevantes, sobretudo pela especialização em serviços de solda pesada e alongamento de chassi, atividades consideradas “estrelas” na Matriz BCG por apresentarem alta demanda e potencial de crescimento (HENDERSON, 1970). Também foram identificados pontos fortes relacionados à credibilidade junto a clientes locais e à flexibilidade no atendimento.

Por outro lado, a Matriz SWOT revelou fragilidades significativas, como a dependência de fornecedores específicos e a ausência de processos padronizados, que comprometem a eficiência operacional e o crescimento da empresa. Segundo Kotler e Keller (2019), a capacidade de adaptação às exigências do mercado e a construção de estratégias de diferenciação são fatores determinantes para a competitividade de organizações desse porte.

O questionário aplicado aos setores-chave demonstrou desempenho satisfatório na dimensão qualidade, reforçando a preocupação com a satisfação do cliente. Entretanto, apontou lacunas em áreas como inovação, marketing e gestão, evidenciando a necessidade de investimentos em tecnologia, estratégia e capacitação. Drucker (1985) ressalta que a inovação é condição indispensável para o crescimento sustentável das empresas, especialmente em setores competitivos.

No campo econômico-financeiro, a análise do Balanço Patrimonial, da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e do Fluxo de Caixa mostrou que a empresa é lucrativa, mas opera com margens reduzidas. Conforme Gitman e Zutter

(2017), a apuração do resultado do exercício permite avaliar a eficiência da gestão e fundamentar decisões estratégicas de investimento e controle de custos.

A partir do diagnóstico, foram propostos planos de ação voltados para as áreas de gestão, inovação, marketing, produção, meio ambiente e qualidade. Entre as recomendações destacam-se a adoção de sistemas de controle financeiro, a criação de estratégias de marketing, a melhoria do Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos (PGRS) e a padronização de processos produtivos. Essas medidas visam ampliar a eficiência operacional, reduzir custos e fortalecer a imagem institucional.

CONCLUSÃO

O estudo teve como objetivo analisar gestão organizacional da oficina de solda, alcançando êxito ao identificar pontos fortes, fragilidades, ameaças do setor e oportunidades de melhoria. Verificou-se que a empresa possui diferenciais competitivos em serviços de solda, direcionando foco para qualidade de seus serviços, porém enfrenta desafios relacionados à sua gestão, à padronização de processos e à ausência de marketing estruturado.

A análise das demonstrações contábeis confirmou a lucratividade do negócio, ainda que com margens reduzidas. Nesse sentido, a proposta de planos de ação voltados para gestão, inovação, marketing, meio ambiente, produção e qualidade, configura um caminho viável para ampliar a eficiência, reduzir custos e fortalecer a imagem institucional.

Conclui-se que a empresa se encontra bem consolidada no mercado em que atua, mas ainda assim possui elevado potencial de crescimento, comprovado por seus pontos de melhorias encontrados ao longo do trabalho, com a utilização das ferramentas apresentadas e as melhorias sugeridas, a instituição poderá fortalecer ainda mais a sua posição competitiva, garantindo maior sustentabilidade financeira e operacional no longo prazo.

REFERÊNCIAS

ANSOFF, H. Igor. **Strategies for Diversification**. Harvard Business Review, v. 35, n. 5, p. 113-124, 1957.

DRUCKER, Peter F. **Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles**. New York: Harper & Row, 1985.

GITMAN, L. J.; ZUTTER, C. J. **Princípios de administração financeira**. 14. ed. São Paulo, SP: Pearson, 2017. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 18 maio 2025.

HARRINGTON, H. J. **Business Process Improvement**: the Breakthrough Strategy for Total Quality, Productivity, and Competitiveness. 2. ed. New York: McGraw-Hill, 2016.

HENDERSON, Bruce. **The Product Portfolio**. Boston Consulting Group, 1970. Disponível em: <https://www.bcg.com/publications/1970/strategy-the-product-portfolio>. Acesso em: 09/06/2024.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing**. 15. ed. São Paulo: Pearson, 2019. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 28 ago 2025.