

**RELATÓRIO TÉCNICO:**  
**ESTUDO DE CASO NA EMPRESA CRIS BONÉS CONFECÇÕES E**  
**BRINDES LTDA**

DOS REIS, H.L.A.; DE OSTI, O.

**Resumo**

Este trabalho tem o objetivo de contribuir para o melhoramento do desempenho da empresa em estudo. Para isso foi realizado: uma análise de mercado para verificar quais os fatores que podem contribuir na competitividade da empresa; um diagnóstico empresarial para analisar a estrutura da empresa; e por fim a análise financeira que pode ser empregadas na gestão empresarial. Com essas análises, a empresa tem a oportunidade de reduzir os custos, diminuir os desperdícios.

**Palavras chaves:** Produtividade. Sucesso. Vendas.

**Abstract**

This work aims to contribute to the improvement of the performance of the company under study. For this was accomplished: a market analysis to verify what factors can contribute to the competitiveness of the company; a business diagnosis to analyze the structure of the company; and finally the financial analysis that can be used in business management. With these analyzes, the company has the opportunity to reduce costs, reduce waste.

**Keywords:** Productivity. Success sales

**Introdução**

Na busca pela competitividade, as empresas tendem a adotar novas práticas de gestão, que possibilite crescimento no âmbito organizacional e manutenção de seus clientes, estratégias como redução de custos, redução de desperdícios, melhorar os movimentos dos funcionários, que possam fixar-se no mercado. Adotar nova gestão é buscar um diferencial dos seus concorrentes. Porém, sobreviver em um mercado acirrado não é tarefa fácil, é preciso algo a

mais, nesse contexto, a qualidade, redução do desperdício de materiais vem sendo um dos pilares essenciais para todo ramo empresarial que busca o sucesso. Deste modo, para melhorar o desempenho da empresa em estudo em um cenário econômico competitivo, é preciso estar preparado para situações adversas. Portanto, os processos de compra – comprar matéria prima de qualidade com menor preço – e venda – vender um produto final bom – devem ser feitos de forma minuciosa e cuidadosa, visando sempre o consumidor.

### **Objetivo**

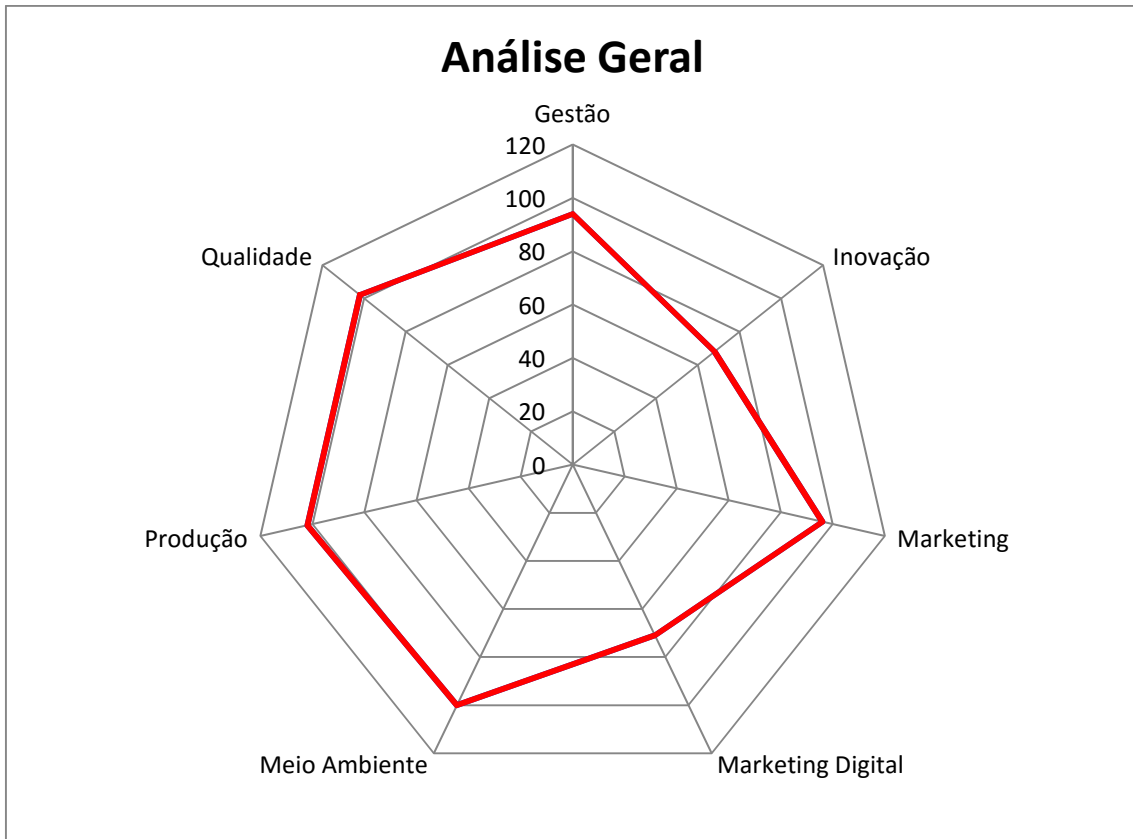
Estudar as necessidades da empresa, como a redução de custos, redução dos desperdícios e o aumento das vendas, e obter seu melhor desempenho produtivo e financeiro, analisar os pontos fracos que tem que ser melhorados, e fortalecer mais ainda os pontos fortes.

### **Método**

Foram realizado três análises: 1) a análise de mercado onde foi possível verificar o que está acontecendo e poder ter uma visão real sobre a situação do mercado em que está atuando para que se possam tomar decisões mais acertadas. 2) Diagnóstico empresarial, onde foi possível averiguar dentro da empresa todas as características: forças, fraquezas, ameaças e oportunidades. 3) análise financeira cuja finalidade de examinar as demonstrações financeiras, da empresa, para que se possa identificar possíveis problemas na gestão financeira. Deste modo, foi realizado uma pesquisa qualitativa, gerando um gráfico radar. O gráfico Radar vem a ser uma apresentação das desigualdades entre a atuação real e ideal. Tem como utilidade para demarcar o comportamento e identificar pontos fortes e fracos. (SITE MANUFACTURING, 2016). E conseqüentemente um plano de ação trazendo sugestões de melhorias para atingir um resultado almejado por meio de ações a serem implementadas para ajustar determinados problemas encontrados e com isso atingir as metas da empresa.

### **Resultados**

**Gráfico 1: Gráfico Radar**



Fonte: Autor do trabalho, 2017.

Em relação à gestão, a empresa não repassava a todos os colaboradores a sua missão de acordo com seu propósito. No momento da contratação será repassado aos contratados; bem como mostrar qual a visão da empresa, que busca obter um crescimento, sempre focado na sua qualidade. Em relação ao treinamento, os funcionários são muito experientes não havendo a necessidade de treinamento aos funcionários, pois estão habituados ao processo, porém sempre é bom aprimorar os conhecimentos, a empresa vai buscar treinamentos específicos do ramo, para alguns funcionários, que tem potencial de crescimento, no entanto ainda falta oportunidade a esses colaboradores querem crescer juntamente com a empresa; Em relação à inovação de produto a empresa não costuma ir a feiras específicas do ramo, para conhecer novas tecnologias, novos métodos de trabalho, entre outros. Mas a partir de 2017, vai começar a dar mais atenção para isso, em 2017 tem uma viagem marcada para China, para conhecer empresas do mesmo ramo, maquinários novos e etc. A empresa está começando

a se organizar, para começo de 2017, ter coletas de sugestões dos funcionários, e com isso, analisar as ideias, e classificar o que é viável ou não; Em relação a marketing a empresa não investe muito em marketing, mesmo sendo uma empresa no mercado promocional, e ao fato de vender somente em atacado e seu público alvo ser empresas de fora, a forma de a empresa fazer marketing é às vezes patrocinar eventos específicos, fazem folders de produtos para levar em possíveis clientes. Com essa análise a empresa vai fazer estudo em estados que têm potencial e ainda não explorado, para fazer uma ação de marketing nesses Estados; Já no marketing digital a empresa investiu mais pelos custos serem menores. O que a empresa está analisando para o próximo ano é colocar uma pessoa responsável para fazer atualizações diárias nas redes sociais, começar a pagar mais anúncios pagos, para impulsionar os seguidores, e as visualizações, e ver de fazer um marketing vídeo, para publicar nas redes sociais, e fazer propaganda digital; Em relação a meio ambiente a empresa não utiliza de um processo de captação de água. No entanto, a empresa está analisando os custos para verificar a viabilidade quanto à utilização da captação de água; Em relação à produção a empresa não utiliza o método de cronometrar os processos, por serem produtos personalizados, uns demoram mais, outros menos, mas vai analisar outro jeito para conseguir ter pelo menos uma base, e assim ter uma base por hora/máquina de produção; Em relação à qualidade será verificado se a satisfação tanto dos colaboradores como dos clientes em relação aos produtos ofertados estão sendo atendidas. Contudo, quanto aos colaboradores buscará analisar se estão realmente trabalhando pelo crescimento da empresa, e ainda, analisar os fornecedores, se realmente estão atendendo bem, na hora que precisa são parceiros e resolvem.

### **Considerações Finais**

De acordo com o estudo realizado, pode-se afirmar que o conhecimento sobre um investimento empresarial, é fundamental, visto que, o investidor precisa estar ciente das despesas, custos e lucros. Muitas vezes o investidor acredita que a recompensa sucederá em um curto prazo de tempo, porém, não ocorre, pois o lucro é obtido a longo prazo. Quanto mais conhecimentos sobre o segmento atuante, maiores serão as chances de a empresa obter sucesso e se alavancar

no mercado. Pois, se os administradores estiverem atentos ao consumidor, analisar diariamente o produto ofertado, buscar a fidelização dos clientes, a empresa estará sempre em alta. Cada setor dentro da empresa necessita ser investido de forma que cada colaborador saiba da sua importância, sendo assim, os superiores precisam estar em comum ideia com seus subordinados, dando-lhe atenção, contribuindo com o seu sucesso “trabalho”, além do mais, trabalhadores que sabem que são respeitados e valorizados trabalham mais satisfeitos e dão menos despesas com licenças médicas. Portanto, por meio do estágio técnico realizado obteve-se como resultado: a criação do fluxograma que a empresa não possuía e está utilizando. Também foram introduzidos novos processos administrativos que aumentam o controle. Além de ter sido analisado os pontos negativos a empresa está atuando para transformá-los em vantagens.

O acadêmico teve como ganho: estimulação de uma visão sistêmica, crítica e analítica, e oportunidade de mostrar todo conhecimento adquirido.

## **Referências**

SITE MANUFACTURING. **Gráfico Radar**. 2016. Disponível em: <http://www.manufacturingterms.com/Portuguese/Radar-Chart.html>. Acesso em: 22 ago. 2017