



LOGÍSTICA

Logística



Nome:

Sobre o curso

O curso tem como objetivo preparar o aluno para entender os processos operacionais de logística, como o planejamento das atividades de uma empresa, os conceitos sobre o controle de suprimentos, armazenagem e distribuição, os custos operacionais sem perdas de qualidade, são diversos assuntos a serem estudados, lembre-se: coloque em prática para ver resultados significativos.



O que aprender com este curso?

Aprenderemos a avaliar processos, talvez algumas rotinas dentro de uma empresa podem ser ajustadas, melhorando o desempenho de todo processo, ajudando a reduzir tempo, custos e aumentando a qualidade dos serviços em geral. Através de avaliações de processos conseguimos melhores resultados na qualidade dos prazos de entrega.



Quantidade de Aulas
16 aulas



Carga horária
24 horas



Programas Utilizados
Nenhum



Sumário

1 - Introdução a Logística

- 1.0.1 - Logística
- 1.0.2 - Centro de distribuição (CD)
- 1.0.3 - Mercado de trabalho
- 1.0.4 - Logística 4.0
- 1.1 - Exercícios Passo a Passo

2 - Logística Estratégica

- 2.0.1 - Estratégia empresarial
- 2.0.2 - Componentes organizacionais
- 2.1 - Exercícios Passo a Passo
- 2.2 - Exercícios de Fixação

3 - Estratégia Financeira Parte I

- 3.0.1 - DRE
- 3.0.2 - Estrutura DRE
- 3.1 - Exercícios Passo a Passo
- 3.2 - Exercícios de Fixação

4 - Estratégias financeiras Parte II

- 4.0.1 - Balanço contábil
- 4.0.2 - Sistema de informação gerencial
- 4.1 - Exercícios Passo a Passo
- 4.2 - Exercícios de Fixação

5 - Funções e Mercado de Trabalho

- 5.0.1 - Serviço ao cliente
- 5.0.2 - Distribuição e transporte
- 5.1 - Exercícios Passo a Passo
- 5.2 - Exercícios de Fixação

6 - Logística industrial

- 6.0.1 - B2B
- 6.0.2 - B2C
- 6.0.3 - B2E
- 6.0.4 - B2G
- 6.0.5 - G2B
- 6.0.6 - C2C
- 6.1 - Exercícios Passo a Passo
- 6.2 - Exercícios de Fixação

7 - PCP e MRP

- 7.0.1 - PCP
- 7.0.2 - MRP
- 7.1 - Exercícios Passo a Passo
- 7.2 - Exercícios de Fixação

8 - Plano de Vendas e Operações

- 8.0.1 - O que é S&OP?
- 8.0.2 - As 5 etapas do S&OP
- 8.1 - Exercícios Passo a Passo

- 8.2 - Exercícios de Fixação

9 - Logística e a Manufatura

- 9.0.1 - Lean Manufacturing
- 9.0.2 - Os 5 princípios
- 9.0.3 - Ferramentas do Lean
- 9.1 - Exercícios Passo a Passo
- 9.2 - Exercícios de Fixação

10 - Manufatura e Armazenamento

- 10.0.1 - Just in Time
- 10.0.2 - Heijunka
- 10.0.3 - Metodologia 5S
- 10.0.4 - Gestão de armazenagem
- 10.1 - Exercícios Passo a Passo
- 10.2 - Exercícios de Fixação

11 - Armazenagem

- 11.0.1 - Gestão de armazenagem
- 11.0.2 - Etapas da gestão
- 11.1 - Exercícios Passo a Passo
- 11.2 - Exercícios de Fixação

12 - Layout e Estoque

- 12.0.1 - O que é o layout de armazém?
- 12.0.2 - Gestão de estoque
- 12.1 - Exercícios Passo a Passo
- 12.2 - Exercícios de Fixação

13 - Estoque - Etapa II

- 13.0.1 - Importância da gestão do estoque?
- 13.1 - Exercícios Passo a Passo
- 13.2 - Exercícios de Fixação

14 - Estoque - Etapa III e Software

- 14.0.1 - Teoria de Pareto
- 14.0.2 - Softwares
- 14.0.3 - O que é WMS?
- 14.1 - Exercícios Passo a Passo
- 14.2 - Exercícios de Fixação

15 - Transporte e Distribuição

- 15.0.1 - Tipos de Cargas
- 15.0.1.1 - Cargas Frigoríficas
- 15.0.1.2 - Transporte
- 15.1 - Exercícios Passo a Passo
- 15.2 - Exercícios de Fixação

16 - Transporte II e Operações

- 16.0.1 - Transporte aquaviário
- 16.1 - Exercícios Passo a Passo
- 16.2 - Exercícios de Fixação



LOGÍSTICA

Logística

1. Introdução a Logística

Aula

1

A área de logística não é muito conhecida, porém diversas empresas nacionais e internacionais já possuem este setor ou estão implementando. A visão da logística é compreender as empresas com um olhar crítico, entender os processos operacionais, controlar etapas como o descarregamento, a armazenagem e a distribuição do produto.

1.0.1. Logística

A área da logística vem para mudar todo o conceito de uma empresa, o armazenamento, a distribuição e o transporte são técnicas para garantir o sucesso. Através da forma racional a empresa deve planejar e coordenar para ter a execução de um processo eficiente.

Termos como administração, organização e economia foram utilizados e hoje fazem parte da logística. Criar uma estratégia garante que todas as etapas de um processo não serão comprometidas.



Como visto em aula, a logística já era aplicada em batalhas, para poder planejar o deslocamento de tropas, investigar o local, se teria facilidades para encontrar água, por exemplo. E atualmente as empresas estão vivendo em um mundo cercado de tecnologia, cada vez mais o consumidor quer ter certeza de um produto com qualidade, baixo custo e entrega rápida e a internet proporciona recursos para que essa realidade esteja no seu negócio.

Muitas vezes não percebemos, mas a

logística faz parte do nosso dia a dia, aparece na aula algumas situações que não são encaradas como um desafio, mas na verdade, se não nos organizarmos para ir para o trabalho, para a escola ou para a academia, como foi mencionado, não teremos êxito. A gestão do tempo, do que precisamos organizar, de como iremos nos deslocar, tudo faz parte de uma etapa. Não é diferente dentro de uma empresa!

Temos que entender que todas as ações executadas por um determinado setor, se não forem coordenadas pela logística, podem ter resultados negativos.

Podemos citar na logística o **gerenciamento de produtos** que envolve processos, como:

Suprimentos: gerencia toda a matéria-prima, a negociação com os fornecedores, o transporte, a armazenagem e a distribuição.

Produção: monitorar os processos de produção desde a movimentação dos materiais dentro da fábrica até a sua distribuição.

Distribuição: estabelecer quais meios de transporte serão adequados para o tipo de carga, o tempo hábil de transporte, custos e a entrega no destino.

1.0.2. Centro de distribuição (CD)

Dentro do planejamento da logística, principalmente o que diz respeito ao gerenciamento de produtos, estão os centros de distribuição onde permanecem armazenadas as mercadorias quando são enviadas pelas fábricas, antes de serem distribuídas aos pontos de venda (PDV).

A escolha de um centro de distribuição deve ser centralizada, de fácil acesso a todas as fábricas e aos PDVs. Vale lembrar que, qualquer tipo de imprevisto quanto ao atraso na entrega,

problemas com os produtos, pode impactar diretamente o cliente.

1.0.3. Mercado de trabalho

Quanto ao mercado de trabalho, o setor de logística ainda é desconhecido pela maioria das pessoas, mas vem crescendo constantemente. A atuação nesta área envolve diversos ramos, são muitos os segmentos que o profissional pode se especializar.

Todos os tipos de negócios precisam de uma logística para um bom desempenho. Algumas das atividades na área da logística envolve trabalho em equipe, podemos citar atividades como:

- Fazer a movimentação de mercadorias;*
- Fazer o carregamento dos veículos;*
- Fazer o controle de entrada e saída do estoque;*
- Fazer o atendimento de fornecedores e clientes;*
- Coordenar a equipe.*

1.0.4. Logística 4.0

A internet é o novo formato de trabalho, podemos dizer que é uma outra forma de alcançar novos consumidores. A logística 4.0 como chamamos, utiliza a Internet das Coisas (IoT), a computação em nuvem, a Inteligência Artificial para interligar a cadeia de suprimentos a redes inteligentes. A indústria 4.0 ou logística 4.0, trás como proposta os avanços tecnológicos e a possibilidade de aplicar recursos que permitam maior produtividade, organização e redução de custos.

1.1. Exercícios Passo a Passo

1. As mercadorias permanecem armazenadas nos centros de distribuição antes de serem distribuídas para os?

2. Algumas atividades na logística envolvem?

3. A logística é a gestão de diversos processos. Podemos citar os seguintes processos:

4. Três técnicas são importantes no segmento da logística, quais são?

5. No setor de embalagens o profissional é responsável por?

anotações



LOGÍSTICA

Logística 2. Logística Estratégica

Aula 2

Falar sobre estratégia nos faz lembrar de questões militares e jogos, mas criar uma estratégia faz parte de qualquer atividade onde aplicamos um plano, um método ou uma manobra para alcançar um determinado objetivo. Tem origem no grego strategia.

A estratégia está presente no dia a dia e pode ser sinônimo de tática, habilidade, técnica, método, procedimento, etc. Ensinar uma criança a jogar é estimular e desenvolver um pensamento estratégico que ajudará com suas atividades diárias

2.0.1. Estratégia empresarial

Uma empresa para ter melhores resultados necessita de um setor que elabore e passe a implementar ações que venham a otimizar fluxos de trabalho, reduzir custos, criar soluções diferenciadas para obter melhores vantagens competitivas. Quando aplicadas ações de lógica estratégica, as empresas conseguem atender as necessidades dos clientes.



O setor da logística estratégica deve ter um olhar para diversas áreas dentro da empresa, a estrutura, a parte funcional e a implementação, serão alguns tópicos do nosso

estudo.

Estrutura

É muito importante que a estratégia logística leve em consideração a parte estrutural como um todo, os produtos precisam ser armazenados adequadamente e para isso deve ter o número ideal de armazéns e centros de distribuição.

O espaço físico não pode comprometer a entrada e saída dos caminhões para carga e descarga dos materiais.

Funcional

O setor de estratégia logística deve avaliar o que cada setor necessita para alcançar seus objetivos, deve dar suporte, organizar materiais e pessoas para aprimorar cada etapa do desenvolvimento de suas tarefas.



Implementação

Dentro de uma empresa, seja de pequeno, médio ou grande porte, é necessário a busca de novos recursos, em todas as áreas, apostar em inovação garante melhorias no processo e maior competitividade.

É importante capacitar as equipes para se adequar a novos processos, muitos podem se acomodar e continuar utilizando os mesmos métodos, mas é um dever do setor trabalhar, se for o caso, com cada um dos colaboradores, ensinando o processo e de forma que ele se sinta acomodado e chegue no mesmo patamar de entendimento dos seus colegas, isso em todos os setores da empresa.



2.0.2. Componentes organizacionais

Alguns pontos devem ser examinados quando desenvolvemos um plano estratégico. Acompanhe alguns deles na sequência.

Transporte

Mesmo com todos os avanços tecnológicos o transporte é de extrema importância, deve ser planejado a melhor forma de transportar produtos com o



objetivo de chegar às diversas localidades com rapidez e eficiência.

É importante lembrar que o transporte deve estar em perfeitas condições, estado de conservação para preservar os produtos e cumprir os prazos. Produtos danificados e entregas com atrasos são pontos fortes para a insatisfação do cliente.

Terceirização

Muitas empresas optam por serviços terceirizados, transportadoras estão cada vez mais se especializando no ramo, garantindo qualidade. É necessário avaliar antes de contratar uma transportadora, os custos, o transporte, a limpeza, a segurança, entre outros aspectos.

Indicadores

Todas as empresas precisam de uma forma para avaliar o desempenho de cada setor, é fundamental implementar um programa de avaliação de resultados definidos de acordo com a realidade da empresa.



Através dos indicadores podemos avaliar e medir os processos e identificar problemas que comprometem a produtividade.

Finanças

Em um cenário atual onde o nível de competitividade aumenta, uma das funções do setor de logística é reduzir custos ao máximo e manter-se no negócio aumentando os lucros.



É importante que o gestor busque boas parcerias tanto para realizar excelentes entregas e manter um preço competitivo.

Vendas

É um desafio para as empresas conciliar vendas e a logística de entrega, é necessário entender as necessidades dos clientes,

realizando pesquisas de mercado e obtendo resultados conforme os custos de deslocamento, mão de obra.

O planejamento das vendas é outro ponto que precisa ser avaliado, as melhores rotas, gastos com veículos, e mão de obra qualificada.

Pós-venda

É fundamental que a empresa tenha uma central de atendimento ao cliente, esse serviço proporciona maior confiança, o atendente deve estar capacitado para responder as dúvidas dos clientes que normalmente estão relacionadas ao preço do produto, formas de pagamento, entrega ou garantia do produto, esses foram apenas alguns pontos.



O pós-venda é um processo de relacionamento entre a empresa e o cliente, garantindo novas compras, reduzindo assim os custos com campanhas de divulgação.

Recursos humanos

A automação vem ganhando espaço na vida das empresas, mesmo com máquinas de última geração e sistemas de gestão de ponta, os recursos humanos tem o papel fundamental de saber lidar com imprevistos, operações manuais e a criação de modelos estratégicos não serão substituídos, as pessoas tomam a frente em vários setores.



Concorrentes

Em um cenário competitivo é necessário

buscar inovação para se destacar entre as empresas, buscar participar de palestras, eventos, workshop, fazer pesquisa de mercado, visitar outras empresas, saber o que empresas em outros países estão fazendo para revolucionar. É necessário apresentar o diferencial e estabelecer vantagens para se sobressair.



2.1. Exercícios Passo a Passo

1. Como é chamado o processo de relacionamento entre a empresa e o cliente?

2. Qual o setor tem o papel fundamental de saber lidar com imprevistos?

3. Qual é o desafio para as empresas conciliarem com a logística de entrega?

4. Qual é a forma de avaliar o desempenho de cada setor?

5. Muitas vezes uma empresa opta por mão de obra especializada contratando uma?

2.2. Exercícios de Fixação

1. Qual a finalidade dos indicadores?

2. O pós-venda permite qual o processo?

3. Através dos recursos humanos podemos?

4. Em qual situação talvez tenhamos que contratar uma terceirizada?



LOGÍSTICA

Iniciar o ano criando um planejamento financeiro ajuda muito as empresas a conquistarem suas metas, decidirem por financiamento afim de alcançar seus objetivos. Tenha muito cuidado com a forma que as estratégias financeiras são elaboradas, se não for bem planejado acaba sendo um fator que pode levar a falência de uma empresa de pequeno ou médio porte.

3.0.1. DRE

Para chegar no final de um determinado período é importante saber se a empresa obteve lucro ou prejuízo, com finalidade de alterar o cenário equilibrando o cenário da empresa.

Controlar este cenário exige uma reformulação nas finanças e o DRE (Demonstração do Resultado dos Exercícios) é uma ferramenta importante neste processo.

Normalmente elaborado no final do ano, é um relatório que apresenta as operações da empresa como as contas de receitas, as despesas, investimentos, custos para chegar ao resultado líquido da empresa, lucro ou prejuízo. É extremamente importante que este documento seja feito anualmente, mas pode ser feito por trimestre ou mensal.

Para descobrir se a sua empresa vai obter lucro ou prejuízo, esse é o relatório que deve ser dado a devida importância. Podemos dizer que, além de detalhar as receitas, ainda é possível auxiliar na elaboração do planejamento estratégico.

Identificar pontos de melhoria é um fator estratégico para um bom desempenho e saúde financeira da empresa.

3.0.2. Estrutura DRE

Fazem parte da estrutura os seguintes itens:

Receita operacional bruta:

Deduções

(-) De vendas: descontos, vendas anuladas/canceladas ou devoluções.

(-) Impostos sobre vendas: ICMS, PIS e COFINS.

a

Receita operacional líquida

(-) CMV Custos das mercadorias vendidas

a

Lucro bruto operacional

(-) Despesas operacionais

Vendas, administrativas e/ou financeiras

(+) Receitas operacionais

Juros e descontos

a

Lucro líquido exercício antes da CS e IR

(-) Contribuição social

(-) Imposto de renda

a

Resultado líquido (lucro líquido exercício após a CS e IR)

Veja como foi aplicado no esquema desenvolvido de forma hipotética em aula.

Receita operacional bruta	R\$	8.400,00	
Deduções			
Sobre vendas			
Descontos	R\$	-	
Vendas anuladas/canceladas	R\$	168,00	4 kits no valor de r\$ 42,00 cada, total de r\$ 168,00
Devoluções	R\$	84,00	2 kits no valor de r\$ 42,00 cada, total de r\$ 84,00
Total deduções sobre vendas	R\$	252,00	Soma de todas as deduções
Impostos sobre vendas			
ICMS	R\$	1.008,00	Calculamos 12% sobre a receita operacional bruta. =B1*12%
PIS	R\$	84,00	Calculamos 1% sobre a receita operacional bruta. =B1*1%
COFINS	R\$	168,00	Calculamos 2% sobre a receita operacional bruta. =B1*2%
Total deduções sobre impostos	R\$	1.260,00	Soma de todas as deduções sobre impostos
Receita operacional líquida	R\$	6.888,00	Calculamos a receita operacional bruta - deduções. =B1-B7-B12
CMV - Custo das mercadorias vendidas	R\$	2.500,00	Valor gasto com insumos
Lucro bruto operacional	R\$	4.388,00	Calculamos a receita operacional líquida - CMV. =B13-B14
Despesas operacionais			
Frente, salários, propagandas, luz...	R\$	520,00	
Receitas operacionais			
Juros e descontos	R\$	350,00	
Lucro líquido exercícios antes CS e IR	R\$	4.218,00	Calculamos o (lucro operacional bruto - despesas) + receitas. =(B15-B17)+B19
Contribuição social	R\$	421,80	
Imposto de renda	R\$	632,70	
Lucro líquido exercícios após CS e IR	R\$	3.163,50	Calculamos o lucro líquido exercícios antes CS e IR - CS - IR. =B20-B21-B22

Vamos entender alguns dos componentes da DRE.

Receita operacional bruta

É o valor faturado em um determinado período, depende se o relatório é feito anual, trimestral ou mensal.

Deduções

São valores que precisam ser abatidos do preço do produto como descontos, vendas que podem ser canceladas ou possíveis devoluções, e impostos sobre vendas como o ICMS, PIS e COFINS. Estes valores precisam ser calculados sobre o faturamento bruto que correspondem as vendas e serviços.

ICMS

É o imposto sobre circulação de mercadorias e serviços, ele incide sobre a circulação de produtos de diferentes tipos, desde eletrodomésticos até mesmo uma bala de goma.

PIS

É o programa de integração social, onde as empresas privadas depositam todos os meses uma contribuição para um fundo chamado FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador), que paga

benefícios como o seguro-desemprego e abono salarial.

COFINS

É a contribuição para o financiamento da seguridade social. O valor pago pelas empresas é destinado à Previdência Social, sistema de saúde pública e assistência social.

Receita operacional líquida

É a receita bruta menos os impostos incidentes sobre as vendas, os descontos e abatimentos. A partir desta receita abatemos despesas operacionais como vendas, marketing, administrativo, entre tantas outras despesas.

CMV

CMV é a sigla para custo de mercadorias vendidas, através dela conseguimos ter um panorama somando as despesas para produzir e manter as mercadorias armazenadas, até que a venda seja concretizada.

Podemos citar como exemplo a tele entrega Jack Frango Frito, que não cria os frangos, e nenhum dos insumos que precisa, sendo assim, quando é vendido um kit, o valor que recebeu do cliente não corresponde ao lucro que a empresa terá. É preciso descontar desse valor as despesas com a aquisição do kit. Essa informação é importante para que a empresa faça um balanço contábil, que pode ser anual, trimestral ou mensal.

Esses foram alguns itens explicados que pertencem a estrutura modelo do DRE.

3.1. Exercícios Passo a Passo

1. Como se chama o imposto sobre circulação de mercadorias e serviços?



LOGÍSTICA

Quando a relação entre ativo, passivo e o patrimônio líquido de uma empresa são elaborados de forma demonstrativa (relatórios), a situação financeira definida em um período de data, então é elaborado o balanço patrimonial.

4.0.1. Balanço contábil

Dentro de um período fiscal determinado pela empresa a elaboração do balanço contábil passa a ter a devida atenção, na maioria dos casos, o balanço contábil é elaborado anualmente, tudo depende da empresa, quando o balanço é feito em menos tempo a empresa consegue tomar decisões mais assertivas, cria melhorias no planejamento financeiro, entre outras vantagens.

Estrutura

É composto por três informações.

Ativos, passivos e patrimônio líquido.

Balanço Patrimonial	
Ativo	Passivo
	Patrimônio líquido

Ativos

Os ativos são constituídos de todos os bens e direitos pertencentes a empresa.

Bens são as posses da empresa, tudo que possa ser revertido em dinheiro, como máquinas, imóveis, veículos, terrenos, estoque, etc.

Direitos são recursos que a empresa tem a receber como contas a receber, ações, depósitos em conta bancária.

Passivos

Os passivos são despesas, obrigações que a empresa possui. Podemos incluir salários, contas mensais, aluguel, etc.

Patrimônio líquido

Consideramos a soma de todos os recursos disponíveis pela empresa, é a diferença entre os valores do ativo e do passivo.

Estrutura 2

Balanço Patrimonial	
Ativo Bens e Direitos	Passivo Obrigações com terceiros
	Patrimônio líquido Obrigações com acionistas

Os ativos e passivos possuem a seguinte divisão de estrutura.

Ativos circulantes, definem bens e direitos transformados em valores por um período de tempo inferior a um ano, exemplo: contas a receber e estoque.

Ativos não-circulantes, definem bens e direitos transformados em valores por um período de tempo superior a um ano, exemplo: imóveis e veículos.

Passivo circulante, definem as dívidas, despesas e obrigações com prazo inferior a um ano, exemplo: impostos e empréstimos.

Passivo não-circulante, definem as dívidas, despesas e obrigações com prazo superior a um ano, exemplo: empréstimos.

4.0.2. Sistema de informação gerencial

Para reunir dados e obter informações úteis para tomada de decisões, utilizamos o SIG (sistema de informação gerencial). O SIG é um software que se for bem implementado fornece informações entre setores, de forma eficiente, facilitando o demonstrativo de resultados no formato de formulários de diversas ordens, como vendas diárias, semanais ou demonstrativos mensais.

Com um software de gestão temos a vantagem de acessar as informações a qualquer momento, melhorias nos custos operacionais de vendas, na organização de projetos, e otimiza a tomada de decisões que é o foco deste sistema.

Quando o gestor possui a informação correta, sem distorções, fica mais fácil saber como proceder em suas decisões, não havendo dúvidas no processo de cada setor de interesse.

Capital de giro

É um assunto de uma importância bem relevante, garante a saúde financeira da empresa. É com ele que a empresa vai poder bancar todo o seu funcionamento, mantendo ativa, garantindo o pagamento dos fornecedores (compra de matéria prima), impostos, salários e despesas no geral.

Para que a sua empresa esteja bem, basta ter sempre um valor disponível em caixa para cobrir despesas, veja como uma reserva que vai permitir respirar com recursos enquanto os pagamentos não forem feitos.

Calculando o capital de giro líquido

Para chegar ao capital de giro líquido, é preciso calcular a diferença de todo o ativo circulante (AC) pelo passivo circulante (PC). O que pretendemos é saber o quanto de dinheiro a empresa irá dispor para o mês seguinte. Veja o cálculo abaixo: Capital de giro líquido ou circulante $CGC = AC - PC$.

4.1. Exercícios Passo a Passo

1. Para demonstrar a situação financeira de uma empresa através de um relatório, em um determinado período, utilizamos?

2. Podemos dividir os ativos em?

3. Podemos dividir os passivos em?

4. As obrigações com os acionistas ficam dentro de qual componente?

4.2. Exercícios de Fixação

1. SIG significa?

2. Qual a finalidade do Sistema de Informação Gerencial?

3. Como podemos definir o capital de giro?

4. Qual a fórmula utilizada para calcular o capital de giro líquido?

anotações



LOGÍSTICA

Logística

5. Funções e Mercado de Trabalho

Aula
5

Independente do seu segmento, para obter o crescimento do seu negócio é fundamental que os setores estejam interligados, principalmente os setores de vendas e logística, definir estratégias de vendas faz parte do planejamento de uma empresa, projetar números auxilia no cumprimento das metas.

Iniciar uma campanha para lançar um determinado produto envolve o empenho de ambos os setores.

Não basta criar campanhas de divulgação e dispor de excelentes vendedores se a logística não está sabendo sobre a campanha e não está preparada para o possível aumento na demanda, e ainda podendo enfrentar problemas com atrasos na entrega das mercadorias, falhas que podem ser resolvidas no início do processo, se ambos estiverem interligados.

5.0.1. Serviço ao cliente

Para atender as necessidades do cliente precisamos alinhar os processos para receber, processar, entregar e faturar, além disso é necessário prestar todo o apoio após a venda. Não só o preço está envolvido no fator decisivo da venda, mas os benefícios que o produto/serviço irá proporcionar ao negócio.

Conhecer as necessidades dos clientes é uma responsabilidade do marketing em tomar um posicionamento e realizar pesquisas de mercado, procurando entender o que cada região necessita, ou seja, o que um determinado público tem mais anseio.

A logística tem um papel fundamental com o cliente: fazer a entrega de suas mercadorias dentro do prazo, e em bom estado.

Para que esse processo tenha resultados satisfatórios os pedidos devem ser informados

antecipadamente para que o estoque esteja preparado.

5.0.2. Distribuição e transporte

Fazer a distribuição das mercadorias até os clientes é um elo entre fornecedores, transportadoras e compradores.

É fundamental que o fluxo de tarefas viabilize a entrega de mercadorias no prazo estabelecido para seus respectivos clientes.

Para que a logística consiga fazer a distribuição das mercadorias com rapidez e qualidade nas entregas, faz cada vez mais o uso da tecnologia, que auxilia na busca pela melhor rota.



5.1. Exercícios Passo a Passo

1. O marketing tem como objetivo?

2. Para despertar o interesse no produto ou serviço?

3. Qual a finalidade da roteirização?

anotações

4. Para entender o comportamento dos consumidores o que deve ser feito?

5.2. Exercícios de Fixação

1. Podemos dizer que a satisfação dos clientes está ligada?

2. Manter os dados sempre atualizados garante?

3. Para prever o quanto a empresa almeja faturar, é importante?

4. Para garantir receita suficiente para a empresa continuar com suas atividades, é importante?



LOGÍSTICA

Logística

6. Logística industrial

Aula
6

Negociação sempre foi um processo de troca, que envolve uma interação social entre duas ou mais pessoas, ou seja, envolve interesses. A negociação requer um relacionamento entre os negociantes a tal ponto que tenham a chance de influenciar, e persuadir um ao outro.

São vários os formatos de negociação, vamos conferir alguns a seguir:

6.0.1. B2B

A sigla B2B significa Business to business (negócio para negócio), é um tipo de negociação entre empresas, vendas corporativas. As estratégias de vendas são longas e dependem de várias etapas até que a venda seja efetivada.

Como falamos em aula, vendas não são apenas “vendas”, existem diversos fatores como pesquisas de mercado, objeções, e até mesmo o cliente pede testes dos produtos e prazo para pensar nas escolhas. Certamente uma venda com prazo longo também traz lucros maiores.

A montagem de uma equipe para esse tipo de negociação deve estar afiada sobre os produtos/serviços que a empresa oferece, e capaz de orientar, negociar e garantir a satisfação do seu cliente.

Ouvimos sobre indústrias e distribuidoras: podemos citar o aço produzido por uma usina e vendido para uma indústria que irá produzir produtos como o arame, chapas, vergalhões, etc.

Já um exemplo de distribuidora, podemos citar uma que faz a distribuição de refrigerantes e que atende diversos tipos de negócios, supermercados, bares, pubs, salões de festa, etc.

Vamos conhecer outros tipos de negócios:

6.0.2. B2C

A sigla B2C significa Business to consumer, são os negócios para o consumidor final, é poder atender as necessidades do público em geral, e não para empresas.

Podemos citar lojas de roupas, móveis, decorações, bancos, supermercados, salões de beleza, entre outros tipos de negócios que servem ao consumidor final.

Normalmente é uma venda direta entre o vendedor e o cliente, é um outro tipo de estratégia: o vendedor precisa ter sensibilidade para ouvir o que o cliente procura e muitas vezes buscar na conversa outras necessidades. É uma comunicação com uma aproximação maior do vendedor, tem um peso emocional maior.

Entre diversas formas de abordagem, uma que tem o poder de conquista, é chamar o cliente pelo primeiro nome, a conversa segue outro rumo, mostra que você o escuta e que o seu produto não será algo que está sendo “empurrado”.

6.0.3. B2E

A sigla B2E significa Business to employee, são negócios para o empregado, diferente do B2C, aqui o foco está nos colaboradores. De forma geral as empresas criam uma forma para atrair e reter colaboradores com qualificação em um mundo competitivo. Criar táticas de recrutamento e benefícios que aumentam a qualidade de vida, gerando assim mais engajamento, motivação e produtividade.

6.0.4. B2G

A sigla B2G significa Business to government, são negócios para governos. Quem entra neste negócio compete com grandes empresas que inovam suas estratégias de vendas,

oferecendo serviços, produtos e outras soluções para o governo.

Neste tipo de negócio, a empresa participa de uma licitação em busca das melhores condições, até porque o dinheiro utilizado é público e não pode ser desperdiçado contratando uma empresa que não atende à demanda do governo.

6.0.5. G2B

A sigla G2B significa Government to business, são negócios do governo para empresas, seja federal, estadual ou municipal. São empresas que fornecem editais, pregões eletrônicos, licitações, tomadas de preço, entre outros.

6.0.6. C2C

A sigla C2C significa Consumer to consumer, são negócios entre consumidores, um cenário inovador onde os clientes interagem. Neste modelo de negócios a empresa faz apenas o intermédio entre duas pessoas.

Exemplos: OLX, Mercado Livre, eBay como empresas intermediárias, que cobram apenas uma comissão mediante ao fechamento do negócio.

Trade marketing

Como comentado em aula, o trade marketing é uma estratégia que envolve a exposição dos produtos nos pontos de venda para garantir o melhor posicionamento no mercado.

Podemos dizer que o trade está entre o marketing e as vendas.

O profissional desta área precisa conhecer a região e as necessidades do público-alvo para assim criar um plano estratégico para cada produto.

Quando entramos em um estabelecimento comercial podemos observar se foi aplicado o trade ao perceber, por exemplo, a organização

dos produtos por categorias, ou também produtos derivados e complementares.

Quando você entra em um supermercado procurando o açougue e percebe que as prateleiras de bebidas estão posicionadas longe umas das outras e, em seguida, percebe que o carvão é outro produto distante, esses fatores passam uma ideia de que a empresa não passou por um plano estratégico.

O modelo que apresenta prateleiras com uma variação de bebidas, outro espaço com carvão, espeto, temperos entre outros acessórios próximos ao açougue, mostra que houve um planejamento estratégico.

Quando falamos em PDV estamos nos referindo aos pontos de venda, e o trade marketing é responsável por trazer ações que aumentem as vendas.

Conhecer conceitos pode fazer com que você mude as estratégias dentro do trade marketing, são eles:

Shopper e consumidor

A pessoa que vai até um ponto de venda, que escolhe o produto e efetua o pagamento é chamado de shopper, que também pode ser o consumidor.

Podemos dar o exemplo de um avô e de uma avó (shoppers) que foram até uma determinada loja, compraram uma camisa e um vestido para presentear seus netos, que tiveram o papel de consumidores.

Já o consumidor que estamos trazendo aqui, é aquela pessoa que apenas consome o produto.

6.1. Exercícios Passo a Passo

1. O PDV refere-se ao?

2. Quando nos referimos ao Shopper, entendemos que é?

3. Qual a sigla que representa um negócio entre o governo e a empresa?

4. O tipo de negócios entre empresa e governo é chamado de?

3. Licitações, pregões eletrônicos e editais fazem parte de qual tipo de negócio?

4. Quando falamos de um modelo que apresenta facilidades de disponibilizar produtos em um ponto de vendas estamos falando de uma área chamada?

anotações

6.2. Exercícios de Fixação

1. Qual sigla representa o tipo de negócio entre dois consumidores?

2. Qual sigla representa o tipo de negócio entre a empresa e seus colaboradores?



LOGÍSTICA

A logística nas indústrias necessita de um Planejamento e Controle de Produção (PCP) para a otimização da produtividade, permitindo direcionar os recursos da melhor forma. As entregas são responsáveis por uma boa fatia do faturamento, estão mais presentes nas empresas.

7.0.1. PCP

O PCP faz uma grande referência a um sistema integrado da logística, mão de obra disponível, a capacidade de produtividade dos insumos, controle de estoque e operações do dia a dia.

Com o PCP podemos utilizar uma gestão operacional de uma empresa, garantindo maior produtividade.

Os pilares característicos deste modelo são:

Planejamento, programação e controle.

O planejamento permite que seja definido quais produtos e quantos serão produzidos.

A programação define o fluxo produtivo, determinando a quantidade de recursos que serão utilizados em todos os momentos da produção.

É possível monitorar os processos através do controle, com o objetivo na busca de eventuais reparos.

Empresas que utilizam o PCP conseguem definir suas entregas de forma mais precisa, de acordo com a quantidade produzida e o material que será utilizado durante o processo.

7.0.2. MRP

A tecnologia presente nas indústrias alterou o comportamento dos diretores, criando

métodos de planejamento e controle que permite mais agilidade e precisão.

Logo após a Segunda Guerra Mundial, os empresários Oliver Wight e Joseph Orlicky lançaram um sistema automatizado com recursos essenciais para controlar a produção, prevendo a quantidade de materiais necessários para atender a demanda.

A sigla MRP significa Materials Requirement Plannin, tradução: Planejamento das Necessidades de Materiais.

Através de diversos cálculos o sistema prevê o volume da produção, o tempo de fabricação a quais matérias-primas serão usadas.



7.1. Exercícios Passo a Passo

1. O que é a demanda?

2. O que é a lista de materiais?

3. O que é o Saldo de estoque?

4. Quais são as três informações base para o funcionamento do software?

anotações

7.2. Exercícios de Fixação

1. A quantidade de produtos ou serviços que são vendidos, com previsões de vendas em um determinado período, chamamos de?

2. Um levantamento de todos os materiais necessário para a produção de um produto final é chamado de?

3. A quantidade de cada material para produção do produto final é chamada de?

4. Utilizando o PCP a empresa consegue quais informações?



LOGÍSTICA

Em um cenário empresarial, ser competitivo é natural, porém o sucesso de uma empresa se dá na forma em que é administrada, gerenciada e qual o planejamento estratégico que está sendo aplicado para atingir os principais objetivos.

Muitas empresas não evoluem, isso falando de todos os setores: o motivo é a falta de integração, de ter um planejamento organizado e produtivo.

O planejamento deve seguir métodos que auxiliem nos processos. Estaremos falando do S&OP, conhecido como planejamento de vendas e operações.

8.0.1. O que é S&OP?

A sigla significa Sales and Operation Planning (S&OP), traduzido para Planejamento de Vendas e Operações.

É um processo importante dentro da logística de uma empresa, visa integrar setores (pessoas) e processos.

Saiba que não é fácil gerenciar uma empresa, principalmente quando precisamos alinhar os setores, e aplicando o S&OP certamente a empresa será favorecida nas tomadas de decisões e criará metas proporcionais com a sua realidade.

Para que esse processo de gerenciamento seja eficaz, deve ser realizado regularmente.

Implementação

Algumas etapas são fundamentais para a implementação do S&OP, que busca um levantamento de dados para fazer previsões reais da demanda das vendas, focado no histórico de vendas, na capacidade de produzir (setor de

operações), nos recursos disponíveis, e a partir desses dados definir metas.

8.0.2. As 5 etapas do S&OP

1) Atualização do portfólio.

Nessa etapa entra a coleta das informações referente as vendas, estoque, compras, suprimentos, entre outros.

2) Planejamento da demanda.

Nessa etapa, através dos resultados obtidos na gestão do portfólio, é possível determinar processos para avaliar e prever a demanda. Criar propostas para previsões de demanda futura.

3) Planejamento de operações.

Através desta etapa, alinhado com o planejamento da demanda, a empresa apresenta as compras necessárias de suprimentos para vendas futuras. É necessário manter o estoque com níveis adequados, rotatividade, variação de produtos e controlar a capacidade dos fornecedores de atender a demanda.

4) Reunião prévia.

Nesta etapa é importante que todos os planejamentos estejam alinhados de acordo com as informações coletadas anteriormente. Se faz necessário revisar e aprovar os planos de cada etapa.

5) Reunião final.

Nesta etapa, a fim de partir para uma tomada de decisão, os executivos juntamente com os membros do S&OP revisam os planos definidos por cada setor, garantindo assim o sucesso da empresa.



LOGÍSTICA

Todas as empresas tem condições de serem grandes potências, para isso é preciso melhoria nos processos de produção e a prática se baseia na redução de desperdícios. Diante de um cenário cada vez mais competitivo e de problemas econômicos uma metodologia surgiu para auxiliar.

9.0.1. Lean Manufacturing

O Lean Manufacturing ou Manufatura Enxuta (produção enxuta), é uma filosofia de gestão que surgiu no Japão, em uma empresa automobilística chamada Toyota.

Logo após a 2ª Guerra Mundial, o Japão foi devastado socialmente, economicamente e politicamente. Houve uma enorme demanda para a reconstrução do país: alimentação, materiais de construção, roupas, entre outras necessidades.

A Toyota voltou a fabricação de transportes de passeio, havia se dedicado no período da guerra na fabricação de outros transportes. Para a Toyota, a produção em massa dependia de grandes espaços para estoque de materiais, pensando em adotar o sistema da Ford, mas não levaram adiante.

Criaram um processo de produção que não precisasse de grandes estoques, atenderiam diversas demandas e manteriam um fluxo de caixa saudável. Esse processo foi chamado de Sistema Toyota de Produção (TPS).

Esse modelo de Produção Enxuta foi adotado por diversas empresas japonesas em pouco tempo.

9.0.2. Os 5 princípios

Vamos conhecer os cinco princípios do sistema Lean Manufacturing.

Valor

O que é “valor” para o cliente?

Quando o cliente busca por um determinado produto leva em consideração se ele atende suas necessidades, verificando modelo, marca, design, funcionalidade, o tipo de tecnologia.

Fluxo de valor

A partir das definições de “valor” para o cliente, podemos identificar as etapas que agregam valor ou não.

Esse processo define o fluxo de materiais, de informações e o fluxo de pessoas.

Fluxo contínuo

O fluxo contínuo permite que a produção siga uma etapa, sem parada, sem desperdícios.

Produção puxada

Nesta etapa a produção é realizada somente quando há uma demanda, eliminando estoque.

Perfeição

Eliminar processos com desperdícios é uma ação que depende de todas as outras etapas para ser realizada com sucesso.

9.0.3. Ferramentas do Lean

Kaizen

É uma ferramenta focada na melhoria de todos os envolvidos no processo. O esforço de cada um para reduzir os custos e desperdícios contribui para o aumento do lucro.

Kanban

Kanban ou sinalizador é um sistema que adota um sistema para melhoria dos processos de produção. Utilizado para acompanhar os processos definindo as etapas desde o momento que deu início a atividade.

Pode ser usado no mural como post-it ou em um software.

Normalmente as tarefas são definidas em colunas: "Por fazer", "em execução" e "concluídas". É importante acompanhar o status de cada procedimento.

9.1. Exercícios Passo a Passo

1. O tema principal abordado nesta aula foi sobre?

2. Quais são os cinco princípios básico da manufatura?

3. Qual a importância do primeiro princípio, o valor?

4. Qual a importância do fluxo de valor?

9.2. Exercícios de Fixação

1. Qual a importância do fluxo contínuo?

2. Qual a importância da produção puxada?

3. Qual a importância da melhoria constante?

4. Cite duas ferramentas para avaliar e melhorar a produção?

anotações



LOGÍSTICA

Logística

10. Manufatura e Armazenamento

Aula
10

Saber utilizar ferramentas para trabalhar com a manufatura enxuta permite que uma empresa seja mais produtiva. Vamos conferir mais algumas ferramentas para melhoria dos processos.

10.0.1. Just in Time

O Just in Time (JIT), tem como significado “no tempo certo”, ou “no momento certo”, produzir a quantidade exata, de acordo com a demanda, de forma rápida, sem formação de grande estoque, é o objetivo quando falamos em produzir e fazer com que o produto/serviço siga o seu destino no tempo certo.

Através desta metodologia conseguimos evitar uma quantidade significativa parada no estoque, que pode ocasionar desperdício de matéria-prima.

10.0.2. Heijunka

Uma das dificuldades que as empresas possuem é a de manter um fluxo estável de trabalho, o mercado passa por oscilações em suas demandas. Para ter uma capacidade de otimizar suas demandas de maneira a suprir de forma adequada, o *Lean* desenvolveu um método chamado *Heijunka*.

Através deste método é possível reduzir a desigualdade no processo de produção, minimizando a sobrecarga.

Literalmente o termo *Heijunka* significa nivelamento.

10.0.3. Metodologia 5S

Essa metodologia teve surgimento no Japão, pós Segunda Guerra Mundial, buscando o aperfeiçoamento nos aspectos de organização, limpeza e padronização.

Vamos conferir os nomes para cada metodologia.

SEIRI: Senso de Utilização.

O objetivo é reduzir o desperdício através da retirada de tudo aquilo que atrapalha a concentração e a produtividade.

Em qualquer ambiente podemos realizar o descarte de objetos desnecessários, da mesma forma em um ambiente informatizado onde podem ter arquivos desorganizados e acumulados.

Destacamos como objetivo otimizar o espaço de trabalho ou o reparo de equipamentos.

SEITON: Senso de Organização.

A segunda fase do programa é aplicada após o ambiente ser deixado apenas com coisas que possuem utilidade, o Seiton assume o papel de organização.

Para auxiliar na organização podemos usar quadros de avisos, estantes, etiquetas para sinalizar cada objeto e o local correto que cada um deve permanecer.

É necessário que o local de trabalho se torne um ambiente fácil para qualquer pessoa achar documentos, materiais, ferramentas, ou tudo aquilo que faz parte do setor.

SEISO: Senso de Limpeza.

Logo após a organização, esta fase tem como objetivo deixar o ambiente de trabalho o mais limpo possível.

Antes que a empresa seja aberta aos seus colaboradores, tudo deve estar limpo, para que o dia seja perfeito em harmonia. Mas, antes de sair da empresa, é necessário que cada colaborador

limpe seu local de trabalho, suas ferramentas ou qualquer que seja sua atividade.

Algo que deve ser hábito, é a empresa reservar algum tempo antes de encerrar a jornada de trabalho para formar pequenas equipes para ir verificando se as máquinas, armários, mesas, cadeiras, chão, precisam de organização e limpeza.

SEIKETSU: Senso de Padronização.

A quarta fase do programa 5S representa a padronização, conhecida também como senso de saúde/higiene. Tem como objetivo aumentar a qualidade em geral.

Vamos usar como exemplo a aparência física:

Ter cuidado com a roupa, sapatos, cabelo, barba, unhas são aspectos importantes como indivíduo e reflete no meio empresarial.

Cuidar do corpo e da mente é uma prática que se tornar em um hábito favorece a saúde e estimula valores éticos e morais.

SHITSUKE: Senso de Disciplina.

É a última fase do programa 5S, significa disciplina. Se a empresa chegou nesta etapa é porque teve sucesso nas anteriores.

A empresa deve impor suas rotinas e normas para que a disciplina seja colocada em prática e fazer a cobrança pelo cumprimento da mesma.

Ações que podem ser tomadas:

Introduzir programas de auditoria e certificação, estabelecendo dias e horários, para garantir que o que foi conquistado seja cobrado;

Fornecer treinamentos ajuda na integração e na comunicação interna e externa.

É um processo lento e de autoconhecimento, aqui temos um cenário onde definimos maneiras corretas de agir e formas de fiscalização.

10.0.4. Gestão de armazenagem

Não somente a estocagem de materiais, mas a gestão de armazenagem visa reduzir custos operacionais, utilizando a tecnologia como uma ferramenta para acompanhar as etapas da movimentação de mercadorias.

O processo de armazenagem possui fases que devem ser monitoradas, desde o recebimento de produtos/matéria-prima, a conferência dos produtos, a identificação que garante onde e o que está sendo feito com o produto, a armazenagem e movimentação que são abordadas de diversas formas e a expedição, fase em que o produto é embalado e despachado.



10.1. Exercícios Passo a Passo

1. Qual ferramenta do Lean tem como objetivo produzir na quantidade e no tempo certo, sem excesso, de forma rápida?

2. Qual ferramenta do Lean permite fabricar conforme as demandas?

3. O senso de utilização é chamado de?

4. O senso de organização é chamado de?

10.2. Exercícios de Fixação

1. O senso de limpeza é chamado de?

2. O senso de padronização é chamado de?

3. O senso de disciplina é chamado de?

4. Cada um dos sentidos fazem parte de qual programa?

anotações



LOGÍSTICA

Logística

11. Armazenagem

Aula

11

As inúmeras operações a serem executadas dentro da cadeia de suprimentos exigem diversas operações, entre elas podemos falar sobre a gestão de armazenagem, que depende de várias ações para atender a demanda.

Independente do seu segmento de atuação, a logística tem como finalidade mais uma etapa que é a movimentação de uma série de mercadorias, processo este que impacta a produção e as vendas.

11.0.1. Gestão de armazenagem

É um processo que acompanha totalmente o ciclo de vida do produto, tudo começa no recebimento, a primeira etapa do processo e finaliza com a expedição que tem como objetivo deixar tudo preparado para ser entregue ao cliente.

O uso da tecnologia se faz presente com o uso de rastreadores, leitores de código de barras, softwares, entre outros recursos para ajudar o controle das etapas de movimentação das mercadorias.

11.0.2. Etapas da gestão

Recebimento

Nesta etapa é necessário verificar todas as informações dos produtos contidas nas notas fiscais, para determinar se o pedido está de acordo com a ordem de compra. É importante avaliar as características dos itens.

Conferência

Nesta etapa é necessário verificar a integridade de cada item, se está quebrado ou contém algo danificado, como também a data de validade, data de fabricação, número de série, entre outros.

Inspeção

A etapa de inspeção bate de frente com questões de não conformidade ou de produtos danificados. Outro processo dentro da etapa é avaliar o produto antes de realmente seguir com o processo de armazenamento. Casos como receber uma mercadoria que não foi pedida, até mesmo de um outro tamanho, cor, faltando peças, ou receber uma caixa vazia, são situações que podemos evitar.

Identificação das mercadorias

Esta etapa nos remete ao investimento em tecnologia para garantir, por exemplo, o rastreamento das mercadorias evitando riscos de atrasos, procurando diminuir esses casos. Temos diversas formas de utilizar a tecnologia ao nosso favor, de forma geral podemos fazer uso de etiquetas de identificação que forneça a impressão de informações como a descrição do produto.

Pode ser investido em rotuladoras que permitem a impressão direta na embalagem do produto, inserindo dados como lote, validade, data de fabricação, entre outros.

Armazenagem

Fazer o uso de equipamentos certos auxilia para realização de uma armazenagem correta. O tipo de estrutura e maquinário para realizar a movimentação e alocação dos materiais reduz despesas.

Equipamentos utilizados

As empilhadeiras são ideais pela capacidade de transporte de grandes volumes, uma vez que é impossível que pessoas manipulem.

As paleteiras são uma espécie de empilhadeira manual, também conhecidas como porta-pallets, possui a função de deslocar materiais que estão em pallets.

As gruas ou guindastes são utilizados para movimentação interna de materiais de extremo peso, de forma rápida, com eficiência e o máximo de segurança.



11.1. Exercícios Passo a Passo

1. Para atender as demandas relacionadas ao estoque precisamos entender o funcionamento de qual área?

2. Qual a finalidade da gestão de armazenagem?

3. Podemos citar a importância da gestão de armazenagem para quais áreas?

4. Cite algumas produções do antigo Egito.

11.2. Exercícios de Fixação

1. O século XIX foi marcado pela chamada?

2. Relatos mostram que os containers começaram a ser utilizados a mais de?

3. O que a globalização trouxe para o comércio em geral?

4. As etapas de recebimento, armazenagem, separação e expedição fazem parte de qual setor?

anotações



LOGÍSTICA

Logística

12. Layout e Estoque

Aula
12

Para garantir que todas as rotinas dentro de um armazém sejam executadas com sucesso é importante que o planejar o layout.

Dentro do projeto é necessário chegar a uma boa distribuição de espaço e decidir sobre a disposição de cada setor.

12.0.1. O que é o layout de armazém?

Podemos definir o layout de armazém como sendo a forma em que estão dispostas as áreas de armazenagem e como estas áreas serão organizadas de forma a otimizar os fluxos de entrada e saída.

Reduzir custos e ter um aumento de produtividade é o intuito de um bom layout, que reflete no trabalho de toda a empresa.

Obter uma boa movimentação e maior velocidade de movimentação reduzirá o tempo de trabalho, vamos conferir as seguintes áreas:

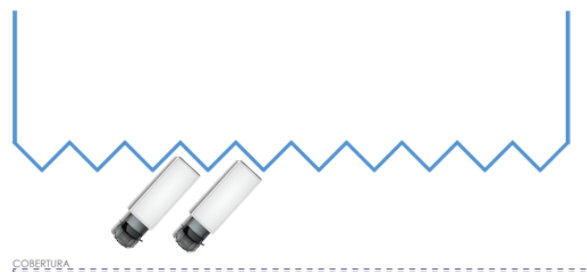
Área de carga e descarga

As áreas de carga e descarga é o local onde veículos de transporte e distribuição fazem o acesso direto, considere como a parte mais valiosa do seu armazém.

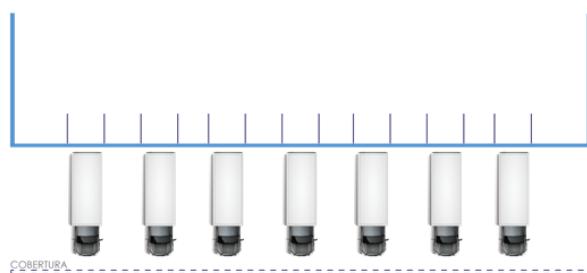
Configurações de docas

Vamos apresentar dois tipos de configurações, as docas de 45° e as docas de 90°.

A doca de 45° possui menor número de docas, menor demanda de área coberta e de manobras. Podemos avaliar que nesta configuração temos fácil acesso pela traseira ou pela lateral.



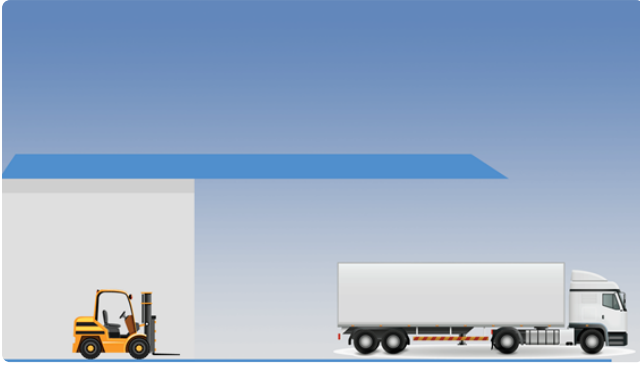
A doca de 90° possui maior número de docas, maior demanda e área coberta. Neste modelo a doca precisa de uma largura menor e maior profundidade, com mais espaço fora facilitamos a manobra dos caminhões e ganhamos mais espaço dentro do armazém.



Tipos de docas

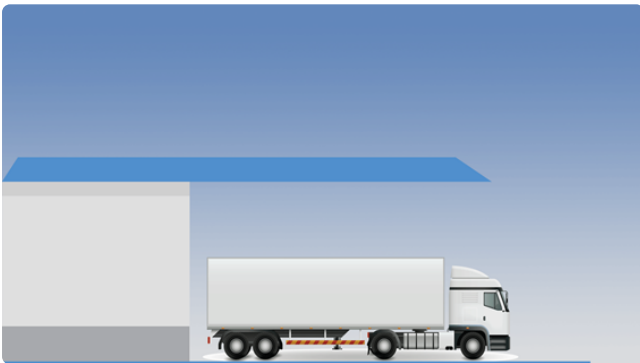
Agora vamos conferir dois tipos de docas, a normal e a elevada.

A doca normal ou reta é mais encontrada nos armazéns, é a doca onde o caminhão e o piso do armazém vão possuir o mesmo nível.

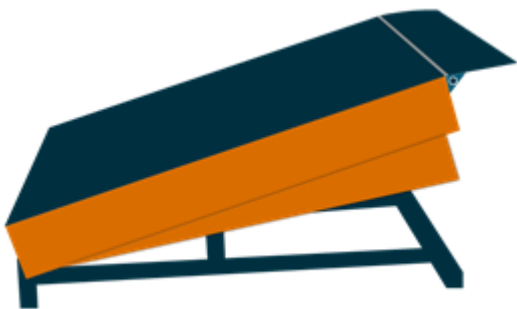


Normalmente é utilizado a empilhadeira para realizar a carga e descarga dos materiais.

A doca elevada é aquela onde o piso do armazém tem elevação, depende do tipo de carreta onde a altura pode varia de 1,30mts e 1,40mts.



Os caminhões ficam acoplados nas docas, as vezes o desnível dificulta a produtividade, para essa situação utilizamos um equipamento chamado niveladora.



A niveladora tem como finalidade servir como ponte entre a doca e o piso do caminhão.

Recebimento

A zona de recebimento de mercadorias deve ter atenção quanto o controle de qualidade, quanto uma preocupação no que diz respeito as dimensões do espaço físico, para facilitar o recebimento, manter a qualidade e a classificação das mercadorias.

Armazenagem

Na zona de armazenagem definimos a escolheremos a forma de armazenar as mercadorias.

Armazenagem em estantes

Esse sistema de armazenagem permite uma variedade de medidas de cargas, mantendo assim uma estrutura simples.

Utilizando as estantes podemos aplicar a armazenagem por empilhamento, utilizado para economizar espaço principalmente quando existe uma grande quantidade de materiais a serem estocados.

Preparação de pedidos

O picking ou order picking, separação e preparação de pedidos, é um processo que consiste na coleta dos produtos que pode ser por categoria e quantidades, de acordo com os pedidos dos clientes, garantindo um bom andamento nos processos de movimentação das empresas.

Na preparação de pedidos somos responsáveis por coletar um mix de produtos de acordo com especificações do tipo quantidade, categoria, validade, entre outros.

Expedição

Na área de expedição o armazém tem como objetivo enviar aos clientes os produtos solicitados, é um processo minucioso, onde os produtos devem ser entregues dentro do prazo e em perfeito estado.

12.0.2. Gestão de estoque

A gestão de estoque é uma parte valiosa da empresa, tem total influência nos setores de varejo, manufatura, entre outros, é um processo de planejamento, execução e controle dos recursos.

A má gestão desta área pode até mesmo comprometer a sobrevivência da empresa.

Podemos dizer que a gestão de estoque é uma tarefa de grande importância, seja produto acabado, matéria-prima ou insumos. Controlar a quantidade e organizar cada produto é o desafio nesta área.

A forma como é administrado o estoque pode influenciar no sucesso ou não da empresa, garantir que os produtos não se tornem um investimento morto.



12.1. Exercícios Passo a Passo

1. Qual a função da niveladora?

2. Qual o setor que tem como finalidade enviar os pedidos aos clientes?

3. Qual o tipo de doca que normalmente encontramos nos armazéns?

4. Qual a variação de altura do caminhão proposto nas docas elevadas?

12.2. Exercícios de Fixação

1. Em qual doca os caminhões ficam acoplados?

2. Quais as duas configurações de docas?

3. Qual configuração que facilita o acesso pela traseira ou pela lateral?

4. Em qual doca o melhor é usar a empilhadeira.



LOGÍSTICA

Logística

13. Estoque - Etapa II

Aula
13

Um assunto bem relevante é a gestão de estoque, considerado um tesouro para a empresa. No varejo, na indústria e outros, a matéria-prima e os produtos representam o que há de mais essencial para o negócio sobreviver.

13.0.1. Importância da gestão do estoque?

Tem grande importância quanto ao equilíbrio das compras, armazenagem e as entregas. Manter um mínimo necessário ajuda a garantir que não haverá desperdícios, que é o que acontece quando o estoque possui quantidades em excesso.

Métodos e recursos de melhorias na gestão de estoque.

PEPS

PEPS é uma técnica utilizada na gestão de estoques, a sigla significa “Primeiro que entra, primeiro que sai”, tem como origem a expressão em inglês “First in, First Out (FIFO).

Essa técnica tem como benefício evitar que produtos se estraguem, mesmo que os produtos mais antigos sejam vendidos primeiro, é importante avaliar informações como prazos de vencimento e a conservação dos produtos.

UEPS

UEPS é uma técnica utilizada para priorizar os últimos lotes de mercadorias e avaliar como são elaborados os processos de vendas o preço.

A sigla UEPS significa “Último a entrar, Primeiro a sair”. Neste método o preço das mercadorias também é baseado nos custos do mesmo.

Custo médio

O custo médio ou preço médio ponderado representa o valor de cada item do estoque,

utilizando com base de cálculo o total financeiro dividido pelo número de mercadorias armazenadas. E ainda tem a importância para base de cálculo do imposto de renda exigido na legislação.

Como calcular o custo médio.

Vamos criar um exemplo onde foram produzidos dois lotes do produto ABC, na primeira quinzena do mês produzimos 150 unidades ao custo de R\$ 400,00. Na segunda quinzena produzimos outro lote de 250 unidades ao custo de R\$ 700,00.

Etapa 1: Formação para cálculo:

Lote 1: 150 unidades = 400,00

Lote 2: 250 unidades = 700,00

Etapa 2: Soma dos lotes.

Total = 400,00 + 700,00

Total = 1100,00

Etapa 3: Dividir o custo pelo número de unidades.

Unidades = 150 + 250 = 400 unidades

Custo médio = 1100 / 400

Custo médio = R\$ 2,75

Assim chegamos ao custo médio de um determinado produto.

Inventário

O inventário é uma ferramenta de controle, é uma forma de contagem dos bens de um estoque, tem como objetivo buscar informações sobre a identificação, a classificação e a quantidade dos produtos que estão armazenados.

Através deste controle conseguimos visualizar entradas e saídas de produtos, desta forma aprimoramos a gestão de compras, possibilitando manter sempre abastecido o armazém.

É importante tomar medidas como relacionar os itens do estoque.

A boa organização aumenta a eficácia das atividades, é importante que os produtos sejam separados por categoria, como alimentos e limpeza, devemos detalhar características como a cor, peso, medida, voltagem, entre outros.

Utilizando o inventário conseguimos melhoras na gestão do estoque, no atendimento ao cliente, um melhoramento significativo quanto a organização do estoque, pelo menos reduzindo perdas e desperdícios.

Giro de estoque

O giro de estoque é uma maneira de verificar o desempenho do estoque, obter a qualidade dos produtos e a quantidade vendida dentro de um período de tempo. Concluimos que esta técnica é um indicador para medir o número de vezes que o estoque foi renovado.

Os cálculos auxiliam no tempo médio que os itens ficam parados no estoque.

Como fazer o cálculo:

São necessárias duas variáveis: total de vendas e o volume médio de estoque.

Giro de estoque = total de vendas / volume médio de estoque.

Vamos exemplificar:

Imagine que o nosso estoque é de R\$ 15.000.000 (quinze milhões) e o cenário que iremos apresentar vendemos R\$ 2.500.000 (dois milhões e quinhentos). Qual o giro de estoque?

$$\text{Giro de estoque} = 2.500.00 / 15.000.00$$

$$\text{Giro de estoque} = 0,16$$

Ou seja, para renovar o estoque somente

depois de 16 meses, neste cenário podemos nos deparar com um estoque sofrendo perdas de materiais, até por questão de data de validade ou danos.

Esse foi o exemplo para entendermos melhor como funciona o giro de estoque.



13.1. Exercícios Passo a Passo

1. Qual é o método indicado para medir o número de vezes que o estoque foi renovado?

2. O que significa a sigla PEPS?

3. O que significa a sigla UEPS?

4. Para criar uma listagem completa de todas as mercadorias (produtos) que estão armazenadas no estoque precisamos de qual ferramenta?



LOGÍSTICA

Classificação ABC ou curva ABC é uma maneira de separação e agrupamento dos itens conforme sua importância. Funciona da seguinte forma: Os produtos que fazem parte da categoria “A” geram uma parcela maior de vendas, os produtos da categoria “B” geram uma parcela de 15% das vendas. Os produtos da categoria “C” geram menor impacto, cerca de 5% das vendas.

14.0.1. Teoria de Pareto

O economista e cientista político italiano Vilfredo Pareto fez uma análise e percebeu que cerca de 80% das terras na Itália pertenciam a 20% da população. Essa relação deu origem ao chamado regra 80/20.

Em relação aos negócios, essa teoria facilitou a tomada de decisões permitindo identificar aquilo que é mais importante para os resultados da empresa. Aplicada em áreas como análises econômicas, sociológicas e computacionais. Muito aproveitada na área de supply chain.

Utilizando o Excel para fazer a planilha.

Vamos conferir os dados da planilha a seguir.

	A	B	C	D	E	F	G
1	CLASSIFICAÇÃO ABC						
2							
3							
4	CÓDIGO	VALOR UNIT.	QUANTIDADE	TOTAL	% INDIVIDUAL	% ACUMULADA	CLASSIFICAÇÃO
5	5	RS 2,40	9300				
6	2	RS 8,00	1560				
7	4	RS 0,95	13000				
8	7	RS 2,00	3700				
9	3	RS 7,50	600				
10	1	RS 1,20	300				
11	6	RS 0,50	590				
12	Total:						

A tabela apresenta a identificação do item, o valor unitário e a quantidade. O que iremos apresentar são as seguintes fórmulas:

Calcular o total de cada item, veja a fórmula abaixo:

Na coluna total, a fórmula deve ser digitada

conforme o endereçamento.

$$=C5*B5.$$

Calcular o Total geral:

Na linha 12, a fórmula deve ser digitada conforme o endereçamento.

$$=SOMA(D5:D11).$$

Calcular as porcentagens que cada item representa individualmente:

Na coluna % individual deve ser digitado da seguinte forma:

$$=D5/D12$$

D5 é o endereço referente ao total do primeiro item.

D12 é o endereço referente ao total geral.

Calcular as porcentagens acumuladas.

Na coluna % acumulada, na célula F5 a primeira referência é o valor da porcentagem individual do primeiro item.

Já a partir da segunda célula somamos a porcentagem individual + a porcentagem acumulada anterior.

$$=E6+F5$$

E6 é a célula que contém o valor de 20,90%.

F5 é a célula que contém o valor de 37,38%.

Na coluna classificação definimos cada item, veja o modelo abaixo:

Produtos com porcentagem até 80% fazem parte da linha A.

Produtos com porcentagem acima de 80% até 95% fazem parte da linha B.

Produtos com porcentagem acima de 95% até 100% fazem parte da linha C.

14.0.2. Softwares

Vivemos uma era onde todas as áreas possuem algum tipo de ligação com a tecnologia, e na gestão de armazéns não seria diferente, o uso de um sistema WMS é essencial, atuando de forma integral com o ERP.

O que é ERP?

O ERP é um sistema de soluções integradas, auxiliando no gerenciamento das operações de uma empresa. A sigla ERP significa Enterprise Resource Planning ou Sistema de Gestão Empresarial.

Centralizar os processos para o bom funcionamento da empresa trazendo áreas como o financeiro, RH, produção, suprimentos e outros. Esses são processos que o ERP integra em um único sistema.

Podemos citar benefícios como:

Automação das tarefas manuais;

Aumento na produtividade;

Padronizações de processos;

Eliminação de retrabalho;

Redução de custos;

Uma maior organização fiscal, entre outros.

14.0.3. O que é WMS?

Um WMS significa Warehouse Management System ou Sistema de Gestão de Armazéns.

É um sistema logístico para o gerenciamento de armazém, auxiliando na gestão diária das operações, como: analisar os dados dos produtos, validade, localização no estoque entre outras informações.

Através do sistema WMS podemos:

Ter um melhor e maior controle de estoque;

Ter um melhor aproveitamento de espaço no armazém;

Ter uma maior velocidade nos procedimentos de pedidos;

Ter uma menor redução de perdas de produtos, materiais em geral;

Ter uma redução de erros e retrabalho.



14.1. Exercícios Passo a Passo

1. Como surgiu a regra 80/20?

2. Qual das curvas que representa 80% das vendas?

3. Qual das curvas que representa 15% das vendas?

4. Qual das curvas que representa 5% das vendas?

14.2. Exercícios de Fixação

1. O que é ERP?

Horizontal lines for writing the answer to question 1.

2. O que é WMS?

Horizontal lines for writing the answer to question 2.

3. Cite alguns controles que podemos ter com o sistema WMS:

Horizontal lines for writing the answer to question 3.

anotações

Large area of horizontal lines for notes.

Large area of horizontal lines for notes on the right side of the page.



LOGÍSTICA

Logística

15. Transporte e Distribuição

Aula
15

A gestão de transporte pode ser definida como toda a movimentação física de cargas como insumos, materiais e mercadorias do ponto de origem até o seu destino. A gestão de transportes facilita a comunicação entre a indústria, que produz e o comércio, que disponibiliza os produtos para os clientes (consumidores).

Vamos dividir o conteúdo em três etapas: materiais, transporte e operações. Sendo que apresentaremos os tipos de materiais e alguns modais de transporte. Na próxima apostila, referente a aula 16, serão apresentados dois modais, o aquaviário e o dutoviário, e ainda as operações de transporte.

15.0.1. Tipos de Cargas

Circulam em nossas estradas diversos produtos, a logística tem como objetivo entender como transportar os produtos e quais os tipos de cargas, abaixo estaremos apresentando alguns tipos.

15.0.1.1. Cargas Frigoríficas

Conhecidas também como cargas refrigeradas, são mercadorias que exigem cuidados especiais, as cargas frigoríficas são divididas em perecíveis e congeladas.

Perecíveis

Esse tipo de carga não permite que seja transportada para lugares muito distantes, por exemplo, transportar uma fruta que é encontrada somente no Nordeste do país para o Sul do país, pode acontecer de estragar. São necessários cuidados ao transportar, um processo de redução de temperatura, sem a formação de gelo.

Podemos citar: frutas, legumes e verduras.

Congelados

Este tipo de carga, como o título sugere, são produtos que necessitam passar por um processo de baixa temperatura, até a formação de gelo. São necessários cuidados ao transportar, os caminhões devem ser projetados para ter uma refrigeração completa.

Podemos citar: carnes, peixes, aves e alimentos congelados (pão de queijo, lasanha, entre outros).

Cargas à Granel

Para os produtos desta categoria, trata-se de cargas que ainda não foram ensacadas, embaladas ou encaixotadas. Vamos conhecer dois tipos de carga: a sólida e a líquida.

Sólida

Esta carga é composta, na sua grande maioria, por matéria-prima tipo arroz, soja, milho, entre outros. O tipo de transporte precisa de carrocerias abertas, conhecidas como graneleiros, para facilitar o transporte também podem ser organizadas em containers ou pallets.

Líquida

Esta carga deve ser transportada em veículos específicos, não é considerada perigosa, são elas:

Sucos, água, leite, refrigerante, entre outros.

Os meios de transporte conhecidos são: carro-tanque ou carro pipa e caminhão cisterna.

Cargas vivas

Comum no meio pecuário, as cargas vivas transitam com facilidade, normalmente o

transporte é feito com vacas, galinhas e porcos. Exige um cuidado especial quanto ao bem-estar dos animais, o veículo deve ter várias entradas de ar suficientes (boa ventilação), para cada tipo de espécie.

Cargas secas (não perecíveis)

Este tipo de carga não necessita de grandes cuidados especiais, algumas destas cargas são materiais de construção, móveis, madeiras, e até mesmo produtos embalados como arroz, entre outros tipos de grãos.

O tipo mais comum é o transporte com baú, facilita a acomodação dos materiais como caixas, canos, madeiras, móveis, materiais de construção, etc.

Unitização

A unitização é um processo que tem como objetivo unir mercadorias de peso, formato e tamanhos distintos, possibilitando uma operação mais produtiva, maior agilidade e segurança quanto ao embarque e desembarque das cargas.

Para a empresa de transportes é fundamental saber se a carga é palletizada, à granel ou em container, para então poder se planejar no tipo de transporte a ser usado.

15.0.1.2. Transporte

A área de transporte é uma parte da logística com muitos desafios, não é simplesmente chamar um caminhão, abastecer e fazer as entregas, são diversos fatores que devem ser analisados para que tudo ocorra da forma esperada.

Para otimizar o processo vamos falar de duas modalidades: a carga fracionada e a dedicada.

Carga Fracionada

Cargas do tipo fracionada contam com várias coletas, normalmente em veículos de pequeno porte, trabalhando em diversas regiões. Este tipo de operação tem um custo menor e atende a mais clientes.

O objetivo é coletar produtos em diversas localidades, fazer as entregas em tempo hábil, dentro dos prazos estabelecidos.

Carga Dedicada

Cargas do tipo dedicada referem-se ao transporte para um determinado cliente, mesmo que não ocupe todo o espaço do veículo.

Modais de Transporte

Quando falamos sobre modais, estamos definindo qual o meio de transporte que será utilizado para um determinado produto ou mercadoria.

Vamos conhecer alguns dos modais.

Ferrovário

É um transporte feito por estradas de ferro, o trem possui algumas vantagens, uma delas é a possibilidade de transportar cargas em grande volume, principalmente grãos, derivados do minério de ferro, do petróleo, mercadorias agrícolas e siderúrgicas.

Este transporte conta com um baixo custo de combustível e de taxas, percorre grandes distâncias e possui maior segurança.

Aeroviário

É um transporte feito por aviões, tem como principal característica a agilidade em deslocar as mercadorias, seja do tipo perecíveis ou de alto valor agregado.

Rodoviário

É um transporte popular no Brasil, feito por meio de vias como estradas, rodovias e ruas, mesmo que não estejam asfaltadas. Os caminhões transportam em diferentes situações das nossas estradas. A escolha por este tipo de transporte foi considerado pela facilidade em definir diversas rotas.

15.1. Exercícios Passo a Passo

1. As cargas que ainda não foram ensacadas ou encaixotadas são chamadas de?

2. O processo que tem como objetivo unir mercadorias para entrega é chamado de?

3. Qual o tipo de carga que necessita de redução de temperatura, de modo que não congele?

4. As cargas do tipo sólida e líquida fazem parte?

15.2. Exercícios de Fixação

1. Qual o tipo de carga que não exige grandes cuidados?

2. Quando é contratado o transporte para carga exclusiva?

3. Quem busca agilidade no deslocamento das mercadorias entre territórios deve contratar qual modal?

4. Produtos perecíveis e congelados fazem parte das cargas?

anotações



LOGÍSTICA

Logística

16. Transporte II e Operações

Aula
16

O transporte de mercadorias e passageiros cada vez ganha mais espaço através da água. O modal aquaviário utiliza navios, barcos e balsas para realizar o transporte e como caminho, oceanos e mares (marítimo), rios (fluvial), lagos (lacustre) ou canais.

16.0.1. Transporte aquaviário

Utiliza-se muito esse meio de transporte para carregamento de matéria-prima como o petróleo e seus derivados (carvão, minério de ferro, bauxita, entre outros).

Esse meio de transporte ganhou espaço na economia nacional e internacional.

É uma forma de transporte que vem ocupando espaço há séculos, possui um baixo custo operacional.

Transporte dutoviário

Este é um meio de transporte que utiliza dutos e canos cilíndricos ocos como tubulações, chamadas de linhas dutoviárias, transportando produtos de um ponto ao outro.

Formado por três elementos, depósitos, canos e as juntas.

Os depósitos: é o local onde as cargas são depositadas e retiradas

Os canos: é o local por onde são movimentados os produtos e as juntas fazem a ligação entre os canos.

Os materiais de transporte mais comuns são: petróleo e derivados, gás natural e álcool. Por meio de pressão, esses materiais são transportados através dos dutos.

Encontraremos dutos subterrâneos e submarinos, através desse modo o transporte passa a ser mais seguro.

Operações

A logística é uma área dentro da empresa que se renova, precisa acompanhar as mudanças e conferir novidades que facilitaram os processos operacionais, vamos conferir essas mudanças que já existem a tempo, com o uso de equipamentos para movimentação de cargas.

Empilhadeira

As empilhadeiras são equipamentos utilizados para carregamento e descarregamento de carga, permite movimentar as cargas entre 1000 e 16000kg.

É fato que mesmo que uma pessoa saiba dirigir um carro, necessita realizar treinamento para manusear este equipamento.

Existem empilhadeiras que funcionam com gás (GLP) ou bateria fracionada, ou ainda a retrátil, um modelo mais compacto, entre outras.

Guindaste

É um equipamento que possui um cabo de elevação, corrente e roldanas, tanto para levantar e baixar cargas quanto para movê-las de forma horizontal.

Os guindastes são utilizados normalmente em construção civil, são estruturas fixadas no chão ou montadas em veículos próprios para essa função.

Quando acoplados em caminhões o braço articulado trabalha no processo de carga e descarga.

