

ADAPTAÇÃO NO MERCADO DE TRABALHO

Henrique Pacheco Buschmann¹

James William dos Santos²

Mariana Rocha Capelini³

Monique Khatlin Kania⁴

Orientação professora MSc Silmara C. Kowalski

RESUMO

Este trabalho visou apresentar uma proposta à empresa WELL PLAYED COMÉRCIO VAREJISTA DE ARTIGOS DE TAPEÇARIA LTDA, uma pequena empresa que atua no ramo de tapeçaria. Um dos seus maiores obstáculos envolve a dependência de um único fornecedor que presta os serviços de acabamento dos tapetes. As adaptações apresentadas envolvem as possibilidades da organização se especializar, evitando a terceirização do serviço. As novas práticas enfatizam a necessidade de mudança na produção, treinamento do pessoal e compra de máquinas adequadas.

Palavras chaves: Tapeçaria. Adaptação. Produção.

ABSTRACT

This article's purpose is to present a proposal to the WELL PLAYED COMÉRCIO VAREJISTA DE ARTIGOS DE TAPEÇARIA LTDA Company, a small business with focus on sales of rugs and carpets. One of the company's biggest challenges is the lack of know-how and the right machinery to produce the finishing touches of their products. The proposed alternatives involve, but are not limited to, the company shifting resources to specializing in the manufacturing of the finishing details of its products so it can abolish the outsourcing of said finishes. These recommendations emphasize the need to adapt the company's production line, training of personnel and the purchase of the appropriate equipment.

Keywords: Carpets. Adaption. Production.

1 Cursando Bacharelado em Administração pelo Centro Universitário Opet.

2 Cursando Bacharelado em Ciências contábeis pelo Centro Universitário Opet.

3 Cursando Bacharelado em Ciências contábeis pelo Centro Universitário Opet.

4 Cursando Bacharelado em Ciências contábeis pelo Centro Universitário Opet.

1. INTRODUÇÃO

O presente artigo tem como objetivo apresentar uma proposta de adaptação na produção de uma empresa, desde o levantamento de custos mensais com fornecedores, análise de rendimento da produção, impacto por eventuais atrasos dos fornecedores, compra de novo maquinário e capacitação dos seus funcionários.

Atualmente, a WELL PLAYED COMÉRCIO VAREJISTA DE ARTIGOS DE TAPEÇARIA LTDA compra e vende cerca de 100 tapetes por mês, onde compra do atacado e revende no varejo com algumas customizações e um exemplo disso são os tapetes sob medida. Contudo, nesse processo muitas vezes seus prazos se excedem pelo fato de depender de um único fornecedor que presta serviços de acabamentos quando precisa fazer alguma alteração nos moldes dos tapetes.

Pensando nisso, a proposta do presente estudo, pretende diminuir os custos, aumentar a lucratividade, produzindo novas ofertas de serviços, expandindo os negócios podendo reduzir os riscos de influências externas e procurando maneiras de se desenvolver e ainda melhorar a qualidade dos produtos ofertados.

1.1 OBJETIVO GERAL

- Apresentar uma proposta para melhoria nos acabamentos dos tapetes sob medida, reduzindo o custo unitário.

1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Buscar uma solução ou proposta de solução para um problema da empresa, que é a demora para conseguir entregar o produto finalizado ao seu cliente, não conseguindo cumprir o prazo pois depende de seu fornecedor.
- Analisar quais seriam os custos para investir em máquinas, equipamentos e cursos para os funcionários, desenvolvendo a mão de obra necessária para manusear as máquinas.

- Desenvolver a proposta de melhoria para que a empresa não dependa mais do fornecedor para fazer os acabamentos dos tapetes, conseguindo assim se adequar para atender outros tipos de clientes.

2. ADAPTAÇÃO NO MERCADO DE TRABALHO

Atualmente, acontece a “era das incertezas” e é sabido que cada vez mais, as pessoas e empresas precisam desenvolver a habilidade da adaptação.

Devido ao avanço da tecnologia e a rapidez com que as mudanças acontecem em escala global, torna-se muito difícil fazer previsões de cenário a longo prazo, e isso tem um resultado onde a adaptação pode ser um fator decisivo para o sucesso ou fracasso de uma organização.

Segundo MOREIRA (2012) “Desenvolvimento Organizacional é o meio pelo qual as organizações conseguem se adaptar às exigências do mercado e conseguir responder às mudanças.”

Nem sempre é fácil se adaptar a novas mudanças, conseguir um desenvolvimento para a empresa, um profissional que domine a habilidade de se inserir exatamente naquilo que precisa, conseqüentemente conseguirá mais chances de se destacar entre os demais. Sendo assim para conseguir realizar as ideias atuais, sabendo administrar, controlar custos, se adaptar, ter mais uma formação, conseguindo assim se modificar com o objetivo de sustentar progredir, visando favorecer a empresa e a si mesmo.

2.1 CENÁRIO ATUAL

Atualmente a WELL PLAYED COMÉRCIO VAREJISTA DE ARTIGOS DE TAPEÇARIA LTDA é uma empresa com a capacidade média de negociação de cem tapetes por mês. É objeto de desejo dos sócios, expandir as operações da empresa, contudo, precisarão implementar algumas mudanças nas rotinas atualmente adotadas, para que seu serviço tenha uma taxa de eficácia maior, resultando em maior retorno financeiro e também precisarão fazer alguns investimentos.

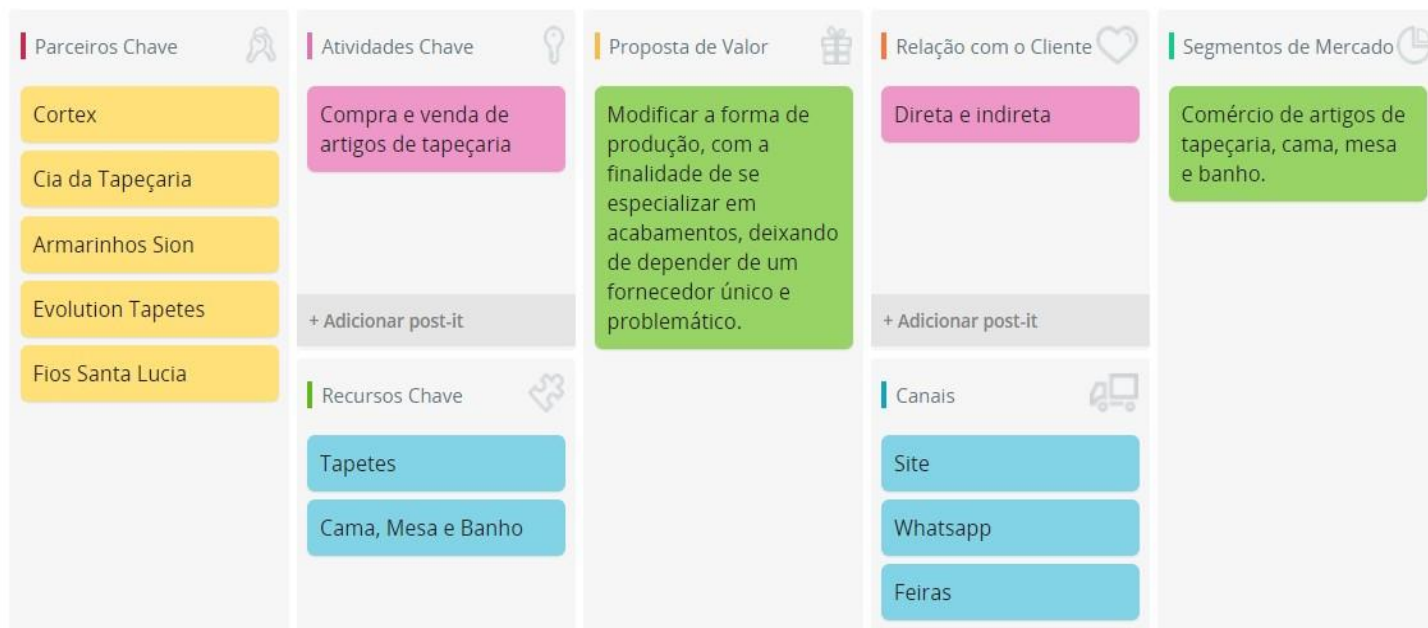
Segundo Francischetti (2013) “um projeto de investimento é uma aplicação de recursos que geram rendimentos durante certo período de tempo, de forma a maximizar o lucro da empresa. É um negócio para a empresa, que decide pela implementação ou não com base nas alternativas dos seus resultados esperados e projetados ao longo do tempo.”

No momento, a empresa compra no atacado e revende no varejo com algumas customizações, fazem tapetes sob medida, customizando da maneira que o cliente deseja. Por isso, eles dependem de outros fornecedores para entregar o produto final ao cliente, como da empresa que realiza o acabamento nos tapetes, sendo então, dependentes dessa empresa, para conseguirem entregar seu produto.

2.2 CANVAS DESCRITIVO

A empresa trabalha vendendo tapetes, cama mesa e banho, futuramente pretende ampliar as vendas para móveis, porém a maior quantidade de vendas vem dos tapetes.

WELL PLAYED COMÉRCIO VAREJISTA DE ARTIGOS DE TAPEÇARIA LTDA



Fonte: Autores, 2020

2.3 PROBLEMAS ENFRENTADOS

A WELL PLAYED COMÉRCIO VAREJISTA DE ARTIGOS DE TAPEÇARIA LTDA é uma empresa que faz suas vendas somente através da internet, e precisa prestar seus serviços com o máximo de qualidade para poder conquistar a confiança de seus clientes. Isso inclui excelência no gerenciamento da logística de todo o processo, desde o contato com fornecedores, preparação e entrega do produto.

Muitos dos clientes demandam customizações, sendo assim, a empresa precisa atender às medidas específicas solicitadas, com a necessidade de cumprir os prazos já estipulados.

Um de seus fornecedores, o único na região a fornecer esse tipo de serviço, atua com os acabamentos dos tapetes sob medida, serviço indispensável para finalização. Então, a empresa é dependente deste fornecedor, sem ele não consegue entregar o seu produto final.

A experiência com esse fornecedor não tem um histórico positivo, pois o mesmo acaba demorando mais que o previsto para a entrega, atrasando todas as fases do planejamento estratégico elaborado para a compra, customização e entrega do produto. Com isso, a empresa sai perdendo, pois atrasa a entrega do produto final ao seu cliente, que pode não voltar mais a comprar e ficar com uma imagem ruim da empresa.

Foi constatado também, que a tabela de preços estabelecida pelo fornecedor é um pouco abusiva, cerca de 30% (trinta por cento) a mais do que se entende por justo, pelo fato de o mesmo não possuir concorrência.

2.4 COMPRA DE EQUIPAMENTO

O investimento em máquinas e equipamentos, além de melhorar o trabalho atual, pode ampliar o tamanho do mercado de atuação da empresa.

A proposta de compra de maquinário, que é uma máquina de costura overlock para carpete, incorre no investimento próximo de R\$6.500,00, juntamente com a necessidade da implementação de cursos específicos para operar a máquina e EPI, para garantir que será utilizada da melhor forma possível com o melhor desempenho.

O gasto atual, em um curto período, poderá ser totalmente integralizado, com o grande fluxo de tapetes da própria empresa, ao longo prazo tendo em vista o lucro, conseguindo terceirizar para os concorrentes.

2.5 TREINAMENTO DOS FUNCIONÁRIOS

Para exercer uma nova atividade, será necessário qualificar os funcionários que irão operar a nova função, onde haverá a necessidade de um investimento próximo de R\$1.500,00 em cada colaborador, resultando na totalidade de R\$6.000,00. Esse investimento refere-se a treinamentos, cursos e palestras específicas para manusear as máquinas e conseguir desempenhar um trabalho eficiente e eficaz.

Segundo Chiavenato (2010) “treinamento é o processo sistemático que envolve uma mudança de habilidades, conhecimento, atitudes ou comportamento dos empregados, estimulando-os a serem mais produtivos na direção do alcance dos objetivos organizacionais .”

O treinamento ajuda a organização a unir seus gestores e colaboradores aos procedimentos da empresa, conseguindo desenvolver ou melhorar suas habilidades, assim sendo um grande investimento para a empresa e não um custo.

Segundo Milkovich e Boudreau (2010) "treinamento é um processo sistemático para promover a aquisição de habilidades, regras, conceitos ou atitudes que resultem em uma melhoria da adequação entre as características dos empregados e as exigências dos papéis funcionais. "

O treinamento dos funcionários será muito importante para que a empresa consiga atingir seus objetivos, só o investimento na compra do equipamento não serviria, é necessário investir também na capacitação de seus colaboradores, para que estejam aptos a realizar as novas atividades.

Segundo Marras (2011) "entre os objetivos específicos mais importantes da área de treinamento, destacam-se os seguintes:

- Formação profissional: tem como meta alcançar um grau ideal de capacidade laboral para determinada profissão, repassando todos os conhecimentos e práticas necessárias ao bom desempenho de uma função;
- Especialização: oferece ao treinando um campo de conhecimentos ou práticas específicas dentro de uma área de trabalho, para a otimização dos resultados;
- Reciclagem: tem como finalidade básica rever conceitos, conhecimentos ou práticas de trabalho, renovando-os ou atualizando-os de acordo com as necessidades. "

3. METODOLOGIA

Diante do problema citado, resolveu-se aplicar as seguintes pesquisas:

1- QUALITATIVA, que tem como objeto, demonstrar os fenômenos que ocorrem em determinado tempo, local e cultura, resolvendo o problema ou identificando-o, na qual o foco está na compreensão de um grupo social, de uma organização, etc., não se preocupando com a representatividade numérica.

Segundo Knechtel (2014), “A pesquisa qualitativa busca entender fenômenos humanos, buscando deles obter uma visão detalhada e complexa por meio de uma análise científica do pesquisador. Esse tipo de pesquisa se preocupa com o significado dos fenômenos e processos sociais. Mas sendo uma análise relacionada também à subjetividade, quais são os critérios do pesquisador? Bem, ele leva em consideração as motivações, crenças, valores e representações encontradas nas relações sociais”.

2- QUANTITATIVA, que tem como objetivo mensurar alguma situação através de dados numéricos de forma objetiva.

Segundo Knechtel (2014), “A pesquisa quantitativa é uma modalidade de pesquisa que atua sobre um problema humano ou social, é baseada no teste de uma teoria é composta por variáveis quantificadas em números, as quais são analisadas de modo estatístico, com o objetivo de determinar se as generalizações previstas na teoria se sustentam ou não”.

4. ANÁLISE DE DADOS

A WELL PLAYED COMÉRCIO VAREJISTA DE ARTIGOS DE TAPEÇARIA LTDA, é uma empresa pequena, contém 5 sócios e 4 funcionários totalizando somente 9 pessoas, como as vendas são online, não tem muita demanda como em uma loja física.

O questionário a seguir, foi realizado com os 5 sócios, que estavam disponíveis para a pesquisa, realizada pessoalmente, sobre suas opiniões acerca da compra de um novo equipamento e treinamentos para todos os funcionários, a reação foi positiva e puderam visualizar que serão decisões boas para a empresa e individualmente, pois as vantagens serão diversas, aumentando o nível de inovação empresarial e conhecimentos gerais.

1- Qual é o problema da empresa?	Sócios
Fornecedor	5
Valor de compra do produto	0
Valor de venda	0
Estoque	0
Outros	0

2 - Ao adquirir um equipamento novo sua empresa recupera o investimento em 6 meses?	Sócios
03 meses	1
06 meses	2
12 meses	2
24 meses	0

3 - Sabe as novas tendências do seu negócio?	Sócios
Muito Atualizado	4
Conhecimento médio	1
Pouco atualizado	0
Nenhuma das respostas	0

4 - Os seus funcionários são engajados ao negócio? Você percebe isto?	Sócios
Sim	5
Não	0
Talvez	0

5 - Qual o custo dos seus produtos? E o custo dos seus serviços?

Sócios: O custo unitário é R\$200,00 em média, só temos serviço para o acabamento dos tapetes por metro linear.

6 - E margem de contribuição de cada produto? Você tem esse controle?

Sócios: Tenho, porém devido à grande quantidade, cerca de 5 mil produtos, a venda acaba sendo muito pulverizada, mas a maior quantidade de vendas são os modelos de tapetes Heart Geometric, e o modelo Pixel quadros, que são os mais vendidos, e o restante dos 90% é dividido entre os 5 mil produtos atuais.

7 - A previsão de quanto terá em caixa daqui a 30 dias? E daqui a 60 dias?

Sócios: Temos R\$100.000, pretendendo sempre manter esse valor em caixa.



Foi realizada uma pesquisa com os 04 funcionários da empresa que mostra quais as expectativas em relação a mudanças, diante da compra de um novo equipamento e da realização de treinamentos e o resultado foi de 35% crescimento profissional, 25% crescimento pessoal e 40% oportunidade para a empresa, como mostra o gráfico.

5. SUGESTÕES DE MELHORIAS

A mudança causa desconforto, muitas vezes as empresas encontram muitas dificuldades para mudar. No entanto, é notório que a mudança cada vez mais se faz necessária no mercado mundial.

Empresas que arriscam a se adaptar a novas situações, tendem a obter uma taxa de sucesso maior, pois quando esgotado o nicho de seu negócio natal, migram para situações com melhor retorno.

Apesar de ser considerado um ramo supérfluo, o ramo da tapeçaria vem crescendo cada vez mais. Mesmo durante períodos de crise, percebe-se que as pessoas não deixam de adquirir os produtos da empresa, possibilitando investimentos e a permanência no setor.

Uma boa alternativa para a WELL PLAYED COMÉRCIO VAREJISTA DE ARTIGOS DE TAPEÇARIA LTDA, seria se adaptar ao mercado para conseguir superar os problemas que enfrenta, assim, eles podem fazer um investimento e realizar a compra do equipamento de que necessitam, se tornando mais independentes para entrega de seus produtos.

Contudo, como qualquer mudança, a adaptação proposta requer a alteração na esteira de produção da empresa, que atualmente compra tapetes para posteriormente vendê-los de forma customizada, o que necessita da intervenção do referido fornecedor.

Deixaria de existir o papel do fornecedor de acabamentos e em seu lugar, entram os próprios funcionários da empresa, operando as máquinas para a finalização do produto, possibilitando um envio mais rápido ao cliente final.

Para isso, a empresa precisará fazer investimentos, tanto para a compra do equipamento, quanto no treinamento dos seus funcionários.

Realizar a compra de um novo maquinário para fazer o acabamento dos

tapetes, é necessário fazer um investimento com projeção de ser recuperado em até 01 ano.

Fazer treinamentos para os colaboradores, para que possam aprender a utilizar o novo maquinário e exercer a nova função corretamente, assim, a produção será mais rápida. O treinamento pode ser realizado durante uma semana, onde os funcionários receberão instruções para operar a máquina nova.

Firmar uma aliança com arquitetos e designer de interiores além de ajudar na elaboração de grandes projetos, também consolidam grandes parcerias elevando a valorização da marca.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao realizar a presente proposta de melhoria, foi possível identificar pontos de deficiência da empresa em questão, que no atual cenário, por mais que possua um bom aproveitamento das suas atividades, acaba perdendo clientes e conseqüentemente retorno financeiro por fatores externos.

Com uma nova ideia para melhorar as dinâmicas atuais, o ponto em questão afeta diretamente um de seus fornecedores, criando a possibilidade de que seja eliminado de vez o problema enfrentado com seu fornecedor, com um custo benefício ótimo.

A empresa, a partir da nova mudança consegue investir e manter a rotina profissional normalmente, precisando se adaptar às novas rotinas e saber administrar seu tempo, as possibilidades apresentadas estão ao alcance e são possíveis.

Para concluir, entende-se que o investimento feito em maquinários e treinamentos, acabará resultando em uma melhoria quanto a produção da empresa, bem como a possibilidade de expansão da mesma.

REFERÊNCIAS

CHIAVENATO, Idalberto. Gestão de Pessoas: o novo papel dos recursos humanos na organização. 3.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

GRANT, David B. Gestão de logística e cadeia de suprimentos. 1 ed. São Paulo: Saraiva 2013.

KNECHTEL, Maria do Rosário. Metodologia da pesquisa em educação: uma abordagem teórico-prática dialogada. Curitiba: Intersaberes, 2014.

MILKOVICH, George T.; BODREAU, John W.. Administração de recursos humanos. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE, **Usando o Sebrae Canvas.** Disponível em: <https://www.sebraecanvas.com/>