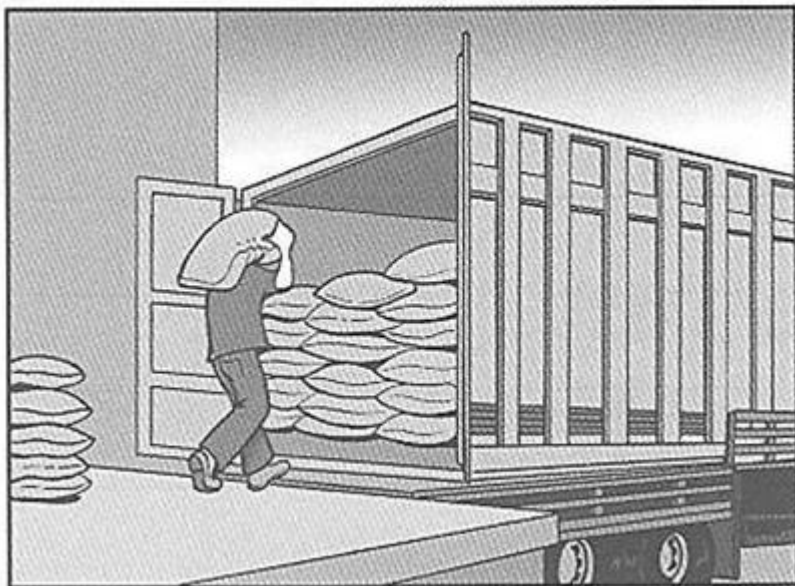
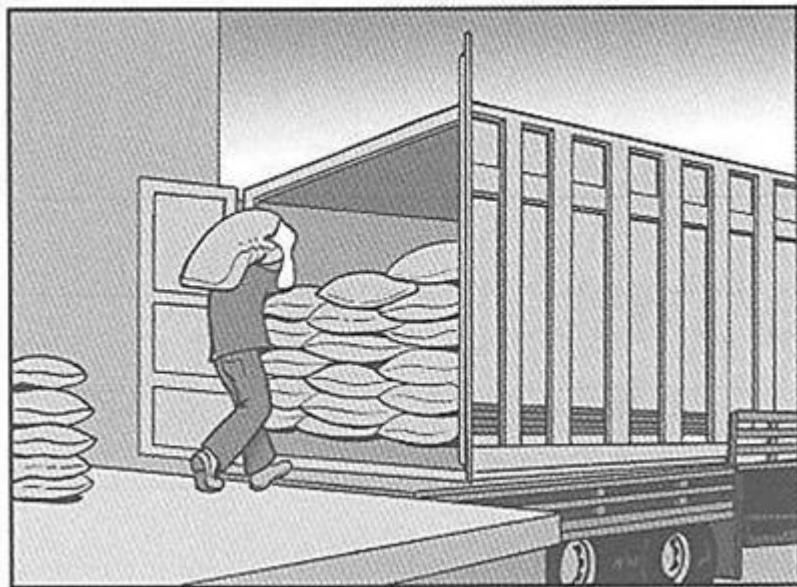


# Aula 31 - Tipos de Carga

Carga é todo e qualquer material a ser transportado, independente do tipo, forma, tamanho e embalagem. É obrigação das transportadoras, transportá-la de um lugar a outro, no menor tempo possível e sem danificá-



A carga, em regra, é composta de mercadorias protegidas por embalagem apropriada, se for o caso, de modo que fiquem prontas para o transporte. Em razão disso, costume classificar as cargas de acordo com a sua natureza. A seguir as classificações básicas de carga:



## Carga Solta

Inclui os volumes acondicionados so dimensões e formas diversas, ou seja, seja sacarias, fardos, caixas de papelão e madeir engradados, tambores etc. Há perda sign ficativa de tempo na manipulação, carreg mento e descarregamento devido à grandes quantidade de pequenos volumes, sujeito a perdas e avarias, e à variedade de mercadorias.



## Carga Unitizada

É uma carga constituída de materiais (embalados ou não) arranjados e acondicionados de modo a possibilitar a movimentação e armazenagem por meios mecanizados como uma única unidade.



## Carga a Granel

É carga líquida ou seca embarcada transportada sem acondicionamento, sem marca de identificação e sem contagem de unidades, tais como petróleo, trigo, etc.

- **A granel**

São as cargas transportadas em grande quantidade, sem nenhum tipo de embalagem.



Gás liquefeito de petróleo



Cimento a granel



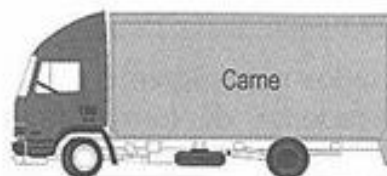
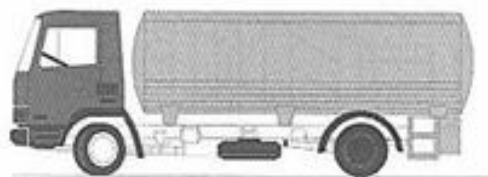
# Carga Frigorificada

Necessita ser refrigerada ou congelada para conservar as qualidades essenciais do produto durante o transporte, tais como: frutas frescas, carnes, etc.



- **Especiais**

São as cargas que, por suas características, são transportadas em caminhões especialmente preparados para esse fim.



## Carga Perigosa

Em virtude de sua natureza, pode provocar acidentes, danificando outras cargas ou os meios de transporte e colocando em risco as pessoas que a manipulam.

As Recomendações para o Transporte de Produtos Perigosos das Nações Unidas, com base no tipo de risco que apresentam, dividem esse tipo de carga nas seguintes classes: explosivos, gases, líquidos inflamáveis, sólidos inflamáveis e semelhantes, substâncias oxidantes e peróxidos orgânicos, substâncias tóxicas (venenosas) e substâncias infectantes, materiais radioativos, corrosivos e variedades de substâncias perigosas diversas.



- Neogranel - corresponde ao carregamento formado por conglomerados homogêneos de mercadorias, de carga geral, sem acondicionamento específico, cujo volume ou quantidade possibilita o transporte em lotes, em um único embarque, por exemplo, veículos.



## Portos Secos

São recintos alfandegados de uso público, situados em zona secundária, nos quais são executadas operações de movimentação, armazenagem e despacho aduaneiro de mercadorias e bagagens sob controle aduaneiro.

No porto seco são executados serviços aduaneiros a cargo da Secretaria da Receita Federal, inclusive os de processamento de despacho aduaneiro de importação e de exportação, possibilitando a interiorização desses serviços no País.



Alguns serviços executados em por secos são:

etiquetagem e marcação de produtos destinados à exportação, visando sua adaptação às exigências do comprador, demonstração e testes de funcionamento de veículos, máquinas e equipamentos, acondicionamento e recondicionamento e montagem (industrialização).

Os regimes de operação em um portos secos são:



- Comum.
  - Suspensivos.
  - Entre postagem aduaneira na importação e na exportação.
  - Admissão temporária.
  - Trânsito aduaneiro.
  - Exportação temporária, inclusive aperfeiçoamento passivo.
  - Depósito Alfandegado Certificado (Dac-Dub).
  - Depósito Especial Alfandegado.
- Como funcionam:



Recebem cargas diversas e preparam para exportação. Recebem mercadorias em importação ainda consolidadas, destina a despacho para consumo imediato ou a entreposto aduaneiro. Nas importações, armazena a mercadoria pelo período desejado pelo importador (um ano, prorrogável até três anos) em regime de suspensão de importação podendo fazer a nacionalização fracionada.



Vantagens para as empresas exportadoras ou importadoras:

Prestação dos serviços aduaneiros próximos ao domicílio dos agentes econômicos envolvidos. Simplificação de procedimento para o contribuinte.



## Terminais de Containeres de Uso Público

São empresas arrendatárias de Terminais Portuários de Uso Público, por meio de licitação pública, em que celebraram contratos de arrendamento com as autoridades portuárias e são especializadas na movimentação de contêineres. Atualmente, transitam nesses terminais 93% dos contêineres movimentados nos portos nacionais.

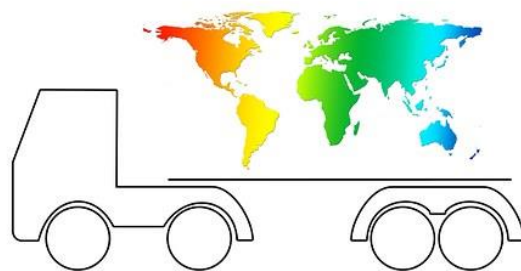
Os terminais prestam serviços portuários, proporcionando principalmente aos seus usuários (armadores, exportadores e importadores), agilidade nos embarques e redução dos custos.



# Aula 32 - Logística Empresarial - Parte 01 Revisão

## Logística empresarial

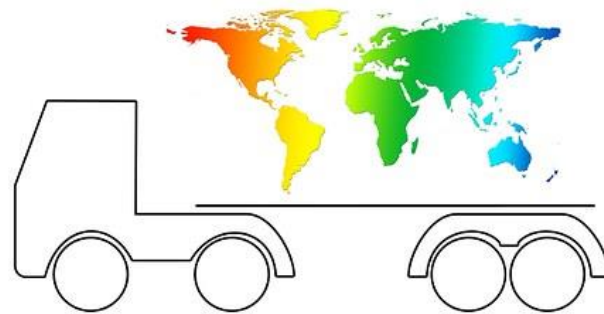
Trata-se de todas as atividades de movimentação e armazenagem que facilitam o fluxo de produtos desde o ponto de aquisição da matéria-prima até o ponto de consumo final, assim como dos fluxos de informação que colocam os produtos em movimento, com o propósito de providenciar níveis de serviço adequados aos clientes a um custo razoável.



## Logística empresarial – elementos essenciais

1. Logística Reversa ou Inversa - No mercado, a reciclagem é considerada como o caminho que a embalagem toma após a entrega dos materiais, nunca voltando para a origem.

Muitos profissionais também utilizam esta expressão para considerar o caminho inverso feito para a entrega, voltando para a origem, só que agora somente com as embalagens.



## 2. Centro de Distribuição (CD) –

Centro de distribuição (CD) é um armazém que tem por missão realizar a gestão dos estoques de mercadorias na distribuição física.

As atividades englobam recepção, expedição, manuseio e armazenagem de mercadorias, administração de informações, emissão de notas fiscais, conhecimentos de transporte e outros documentos e, em alguns casos, agregação de valor intrínseco (físico) como a colocação de embalagens e rótulos e a preparação de kits comerciais (“compre dois e leve três”, por exemplo).

3. Estoques - Estoques são todos os bens e materiais mantidos por uma organização para suprir demanda futura.

4. Controle de Estoques - O controle de estoques consiste em todas as atividades e procedimentos que permitem garantir que a quantidade correta (ou o número correto de unidades) de cada item seja mantida em estoque.

5. Armazenagem - Armazenagem é a atividade que permite manter bens e materiais, secos ou refrigerados, em instalações adequadas para manter suas características ideais para consumo, podendo ser depositada transitoriamente na alfândega, no caso de bens e materiais com origem ou destino no exterior, ou não, no caso de bens com origem e destino no território nacional.

## Princípios da logística empresarial

Os princípios da logística estão intimamente ligados às ações de qualquer Operação Logística.

Para que a logística cumpra seus objetivos, a coisa certa precisa estar no lugar certo, no tempo certo, tendo por base informações integradas que dão as diretrizes corretas.

Toda atividade logística se importa em ter os bens ou serviços operados agregando valor de:



a) lugar estar no lugar certo, no lugar onde deverá ser adquirido ou consumido (ex.: consumidor com sede no estádio de futebol, cerveja sendo vendida gelada neste e a cerveja em temperatura ambiente no supermercado).

b) tempo estar no tempo certo de ser consumido (ex.: cerveja chegando ao estádio para a partida de futebol).

c) qualidade estar adequado ao consumo, não estar com suas características ideais alteradas

(ex.: lata de cerveja furada, problemas de higiene, cerveja sem gás).

d) informação informar de forma adequada o abastecimento (ex.: vendedor de cerveja informando a venda da cerveja gelada: “Vai uma geladinha aí, doutor?”).

Este interessante exemplo da venda da cerveja gelada no estádio nos permite analisar, na prática, os efeitos da logística na agregação de valor ao produto.

O indivíduo que vai a um estádio de futebol sabe que normalmente não é permitido ingressar no mesmo com artefatos perigosos (entre eles garrafas e latas), pois podem causar danos a outros.



Se olharmos em termos de logística:

A cerveja gelada (coisa certa, com as características adequadas), estava no lugar certo (uma tarde de futebol sob um escaldante clima tropical) e no tempo certo (na hora do jogo, ou um pouco antes).



## Logística: uma atividade estratégica

Todas as organizações, tanto empresariais quanto governamentais, trabalham com recursos limitados.

Assim, é necessária a otimização dos recursos para que se possa realizar as tarefas necessárias e atingir os objetivos.

A Logística Empresarial trata da movimentação e armazenagem dos materiais de forma otimizada; ajuda com suas informações o planejamento prévio das demais atividades empresariais de uma organização

Podemos assim concluir que como aplicação inicial da logística em sua forma estratégica:

1. deverá agregar valor aos bens e serviços de forma que o valor de local, valor de tempo, valor de qualidade e valor de informação se transformem em diferencial competitivo.
2. gerar redução de custos com a otimização dos estoques e a consequente redução de custos na operação que resulta desta otimização.
3. gerar informações com veracidade e credibilidade sobre o status dos bens ou serviços que a organização comercializa, para que as demais partes da organização possam planejar adequadamente suas ações e alcançar de forma mais fácil seus objetivos.

# Aula 33 - Logística Empresarial - Parte 02 Revisão

Podemos assim concluir que como aplicação inicial da logística em sua forma estratégica:

1. deverá agregar valor aos bens e serviços de forma que o valor de local, valor de tempo, valor de qualidade e valor de informação se transformem em diferencial competitivo.
2. gerar redução de custos com a otimização dos estoques e a consequente redução de custos na operação que resulta desta otimização.
3. gerar informações com veracidade e credibilidade sobre o status dos bens ou serviços que a organização comercializa, para que as demais partes da organização possam planejar adequadamente suas ações e alcançar de forma mais fácil seus objetivos.

## A logística no varejo

Sempre buscamos trabalhar de forma planejada, com os fluxos de trabalho condizendo com os nossos recursos, mas surgem as atividades especiais para as quais devemos nos dedicar para suprir a falta dos recursos ideais.

No comércio é comum esta situação devido às demandas do mercado se alterarem constantemente, e ser a primeira condição de compra de um produto por um consumidor: o produto estar à disposição para aquisição (valor de lugar).



Assim, fica claro que o profissional de logística de uma cadeia de varejo deve ter atributos que possam suprir a eterna necessidade das lojas de atender o cliente em suas expectativas:

identificar a necessidade das lojas, “prever” quais produtos serão procurados enviar em tempo os produtos que serão adquiridos pelos clientes produtos devidamente embalados para garantir sua qualidade transporte eficiente que faça chegar no local de entrega e no prazo correto a loja ter a informação adequada do que estará chegando (para poder programar campanhas de vendas ou atender encomendas)



Estoque é dinheiro parado

Vamos focalizar numa das maiores concentrações de recursos financeiros de uma organização: os estoques.

Avaliando que até 75% do capital de uma organização está no estoque que a mesma possui, vamos analisar a posição estratégica da logística numa organização.

Todas as movimentações e armazenagens devem ser feitas de forma otimizada para que não haja sobras nem faltas de materiais na organização, pois, se ocorrerem faltas (ou estoque abaixo do ideal):

Excesso de estoque - Agora vamos analisar o excesso de estoque:

1. teremos produtos empatando capital que poderia ser aplicado, por exemplo, em tarefas de expansão da rede de lojas.
2. a operação fica com maior complexidade e dificuldade devido ao grande número de itens a serem administrados.
3. a possibilidade de produtos ficarem obsoletos aumenta ao infinito, visto ainda que o risco de os produtos não poderem ser comercializados no período correto pode gerar custos operacionais e não somente do valor do produto (imagine produtos que chegam nas lojas após o período ideal de comercialização: os mesmos somente agregarão custos à organização de envio e retorno à origem de envio, e não irão gerar faturamento, mas somente despesas operacionais)

# Administração da logística

As ações estratégicas da logística devem obedecer a critérios que visam acima de tudo:

1. analisar a cadeia como um todo para que as informações fluam com veracidade e credibilidade
2. criar condições para que as movimentações de materiais sejam as mais velozes e eficientes possíveis, criando diferencial competitivo nos prazos a serem praticados
3. otimizar os níveis de estocagem e as áreas de armazenagem e processamento de pedido para que possam gerar resultados como: atender adequadamente à demanda de produtos pelos clientes nas quantidades, prazos e qualidade necessários

## Os segmentos da logística

Contribuiremos com o sucesso da organização:

- a) como articuladores deste processo, liderando e convencendo toda a alta administração sobre a importância dos movimentos logísticos.
- b) uma logística afinada e profissional pode gerar diferencial competitivo.
- c) destacar o nome da empresa e sua imagem no mercado como uma organização que atende às expectativas do cliente, que é o principal elemento do Gerenciamento da Cadeia de Abastecimento – (Supply Chain Management)

A Logística Empresarial pode ser segmentada em duas grandes áreas:

1. Fluxo de materiais e informações:

Administração de Materiais, que corresponde ao conjunto das operações relativas ao fluxo de materiais e informações associadas, desde a fonte das matérias-primas até a entrada da fábrica.

2. Garantia de abastecimento:

Distribuição Física, que corresponde ao conjunto das operações relativas ao fluxo de bens, desde o local de sua produção até o seu destino final e das informações associadas, garantindo que os bens cheguem em boas condições comerciais, oportunamente e a preços competitivos.

# Aula 34 – Modais Logístico - Revisão

Os modais de transporte são: ferroviário (feito por ferrovias), rodoviário (feito por rodovias), hidroviário (feito pela água), dutoviário (feito pelos dutos) e aeroviário (feito de forma aérea).

## Escolha do Modal

Ao planejar a movimentação da mercadoria pela cadeia de distribuição física internacional, o importador ou exportador de pequenos lotes deve escolher, inicialmente, o modal de transporte mais adequado para conduzir a carga ao destino final estabelecido pelo importador.

Os modais de transporte apresentam vantagens e desvantagens, em decorrência de fatores como a segurança e rapidez no atendimento às demandas do comprador, o custo do frete em relação ao valor da mercadoria, o tipo e a natureza da mercadoria e vários outros fatores. Deve-se, portanto, avaliar as vantagens e desvantagens dos modais, para determinar qual o modal que trará o melhor custo/benefício para o transporte da mercadoria desejada.

## Classificação dos Transportes

Os transportes são classificados de acordo com a modalidade em:

- Terrestre: rodoviário, ferroviário e dutoviário;
- Aquaviário: marítimo e hidroviário;
- Aéreo.

E quanto a forma em:

- Modal ou Unimodal: envolve apenas uma modalidade;
- Intermodal: envolve mais de uma modalidade e para cada trecho/ modal é realizado um contrato;
- Multimodal: envolve mais de uma modalidade, porém regido por um único contrato;
- Segmentados: envolve diversos contratos para diversos modais;
- Sucessivos: quando a mercadoria, para alcançar o destino final, necessitar ser transbordada para prosseguimento em veículo da mesma modalidade de transporte (regido por um único contrato).

## Operação de Transporte Multimodal

A Operação de Transporte Multimodal é aquela que, regida por um único contrato de transporte, utiliza duas ou mais modalidades de transporte, desde a origem até o destino. Tal operação é executada sob a responsabilidade única de um Operador de Transporte Multimodal – OTM.

O Operador de Transporte Multimodal – OTM é a pessoa jurídica contratada como principal, para a realização do Transporte Multimodal de Cargas da origem até o destino por meios próprios ou por intermédio de terceiros. O OTM não precisa ser necessariamente um transportador, mas assume perante o contratante a responsabilidade pela execução do contrato de transporte multimodal, pelos prejuízos resultantes de perda, por danos ou avarias às cargas sob sua custódia, assim como por aqueles decorrentes de atraso em sua entrega, quando houver prazo acordado.

**MODALIDADE**

*(UM MEIO DE TRANSPORTE)*

**MULTIMODALIDADE**

*(UTILIZAÇÃO INTEGRADA DE MODAIS)*

**INTERMODALIDADE**

*(UTILIZAÇÃO INTEGRADA DA CADEIA DE  
TRANSPORTE)*

**OPERADORES LOGÍSTICOS**

*(FORNECEDOR DE SERVIÇOS INTEGRADOS)*

O Transporte Multimodal de Cargas compreende, além do transporte em si, os serviços de coleta, consolidação, movimentação e armazenagem de carga, desconsolidação e entrega, enfim, todas as etapas indispensáveis à completa execução da tarefa.

A realização de transportes do tipo multimodal é uma prática bastante utilizada no escoamento de mercadorias e propicia redução dos custos e dos tempos de operação na exportação. Em 19/07/95, foi editado o Decreto nº 1.563 internalizando o Acordo para Facilitação do Transporte Multimodal de Mercadorias entre os Países do Mercosul, assinado em 30 de dezembro de 1994. Em 19 de fevereiro de 1998, foi sancionada a Lei nº 9.611, que dispõe sobre o Transporte Multimodal de Cargas no Brasil.

Ambos os atos visam melhorar a qualidade e produtividade dos transportes. Em sua essência, estabelecem a operação não segmentada – serviço "porta-a-porta" – e a figura do Operador de Transporte Multimodal – OTM, definindo a responsabilidade de cada interveniente na operação. Portanto, tornou-se necessário introduzir na legislação de transporte, comercial, aduaneira, de seguros e fiscal a figura do OTM.

A Portaria nº 141/MT, de 19/05/2000 cria, na Secretaria-Executiva do Ministério dos Transportes, a Comissão Especial encarregada dos procedimentos relativos ao Registro do Operador de Transporte Multimodal de Cargas; a Circular nº 40/SUSEP/MF, de 29/05/1998 dispõe sobre o Seguro Obrigatório de Responsabilidade Civil do Operador de Transporte Multimodal – OTM; a Resolução nº 37/SUSEP/MF, de 8/12/2000 dispõe sobre o Seguro de Responsabilidade Civil do Operador de Transporte Multimodal – Cargas (RCOTM-C); e o Decreto nº 3.411, de 12/4/2000 regulamenta a Lei nº 9.611 de 19/02/1998, que dispõe sobre o Transporte Multimodal de Cargas.

Cabe ressaltar que na prática não existe ainda a figura do Operador de Transporte Multimodal no Brasil, bem como o Conhecimento de Transporte Multimodal está em estudo e processo de elaboração. No entanto, o uso de modais diferentes para uma mesma carga é prática constante e realizado sob o regime de Transporte Intermodal. Neste, cada trajeto é realizado por um tipo de transporte e os embarcadores contratam cada trecho com cada transportador separadamente.

# Multimodalidade x Intermodalidade

A multimodalidade e a intermodalidade são operações que se realizam pela utilização de mais de um modal de transporte. Isto quer dizer transportar uma mercadoria do seu ponto de origem até a entrega no destino final por modalidades diferentes.



A intermodalidade caracteriza-se pela emissão individual de documento de transporte para cada modal, bem como pela divisão de responsabilidade entre os transportadores. Na multimodalidade, ao contrário, existe a emissão de apenas um documento de transporte, cobrindo o trajeto total da carga, do seu ponto de origem até o ponto de destino. Este documento é emitido pelo OTM, que também toma para si a responsabilidade total pela carga sob sua custódia.

# Aula 35 - Economia, Marketing e Logística

Número	Definição
Lionel Robbins	“A economia é a ciência que estuda as formas de comportamento humano resultantes da relação existente entre as ilimitadas necessidades a satisfazer e os recursos que, embora escassos, se prestam a usos alternativos”
Umbreit, Hunt e Kinter	“A economia é o estudo da organização social através do qual os homens satisfazem suas necessidades de bens e serviços escassos”
Leftwich	“Ao se ocupar das condições gerais do bem-estar, o estudo da economia inclui a organização social, que implica distribuição de recursos escassos entre necessidades humanas alternativas, com a finalidade de satisfazê-las a nível ótimo”
Barre	“A economia é a ciência voltada para a administração dos escassos recursos das sociedades humanas: ela estuda as formas assumidas pelo comportamento humano na disposição onerosa do mundo exterior, decorrente da tensão entre desejos ilimitáveis e meios limitados”
Stonier e Hague	“Não houvesse escassez nem necessidade de repartir os bens entre os homens, não existiriam sistemas econômicos nem economia. A economia é, fundamentalmente, o estudo da escassez e dos problemas dela decorrentes”
Adelphino Texeira da Silva	“Economia é a ciência que estuda as relações humanas denominadas econômicas, avaliáveis em moedas e tendo por fim um consumo”

Ao estudarmos as seis definições de economia, podemos traçar pelo menos quatro elementos comuns.

1. As necessidades são ilimitadas. Os seres humanos e a sociedade tendem a gastar mais do que ganham ou possuem.
2. Os recursos são escassos. Segundo Stonier e Hague, se não houvesse escassez não haveria economia.
3. Há uma tensão entre desejos e os meios para adquiri-los, segundo Barre. Temos então uma preocupação comportamental e social da economia.
4. São avaliáveis em dinheiro. Têm, portanto, um valor econômico e preço.

## Exemplo

Alguns exemplos de atividades econômicas:

1. compra de bens e serviços
2. prestação de serviços remunerados
3. produção econômica em geral
4. emprego de capitais para fins produtivos
5. pagamento de aluguéis
6. venda de bens
7. recebimento de juros
8. importação e exportação de mercadorias
9. recebimento de pensões e auxílios do governo (transferências)
10. distribuição dos lucros das empresas entre os seus sócios ou acionistas



A macroeconomia cuida:

das relações globais das relações entre povos e nações, sob aspecto econômico da moeda e de sua circulação e da relação desta moeda com os demais países da capacidade de emprego e do nível de atividade (ou ociosidade)

A microeconomia cuida:

das relações econômicas entre indivíduos, empresas e comunidades locais das relações econômicas das compras de matéria-prima, acessórios, transportes, armazenamentos, embalagens etc. e da colocação desses produtos no ponto de venda do preço de compra e de venda, do valor e do giro dos estoques do fluxo de caixa e dos empréstimos, financiamentos e poupanças de pessoas, empresas e pequenas comunidades

Todos os seres humanos são seres econômicos.

As relações econômicas existem desde o início da vida em sociedade.

Assim, todas as relações de troca de bens e serviços, desde os primórdios da história do homem, mesmo quando existia a simples troca entre mercadorias, são consideradas relações econômicas.

Vamos exercitar esta ação: quando você tem uma necessidade qualquer, digamos que você tem fome e necessita se alimentar, vai a uma lanchonete fazer o pedido de um lanche e é servido. Ao final, você necessita pagar por aquele alimento que você consumiu.

Esta ação é uma atividade econômica na qual você identificou a sua necessidade, solicitou um bem para atender a esta necessidade e realizou o pagamento em moeda.

A Economia de Mercado funciona com milhões de ações como esta, desenvolvendo a comercialização de bens e serviços para atender às diversas necessidades do ser humano.

As explicações de como são realizadas estas relações econômicas são esclarecidas pela Macroeconomia e pela Microeconomia

A macroeconomia tenta responder a questões realmente “relevantes” da vida econômica: pleno emprego ou desemprego, produção a plena capacidade ou ociosidade, taxa satisfatória ou insatisfatória de desenvolvimento, inflação ou estabilidades dos níveis de preços.

A microeconomia visa explicar como a empresa individual decide qual será o preço de venda de um produto em particular, que montante de produção maximizará seus lucros e qual a combinação mais baixa possível de custos de mão-de-obra, matérias-primas, bens de capital e outros insumos, com vistas à obtenção de determinado produto.

## MARKETING E LOGÍSTICA - Comercialização de bens e serviços

São os atos de troca de bens (alimentos, materiais de construção etc.) ou serviços (serviços médicos, serviços de mão-de-obra etc.), com o devido abastecimento do mercado, por moeda.

As relações econômicas que já estudamos originaram a comercialização de bens e serviços.

O comércio é uma das atividades humanas mais antigas da história. É comum vermos o famoso comércio das feiras livres nas ruas e usarmos este tipo de comércio como o exemplo mais claro da ação de troca de bens e serviços por moeda.

A atividade comercial gerou diversos profissionais da arte de comercializar.

## Marketing - Algumas definições:

“Podemos definir marketing como o processo social e gerencial através do qual indivíduos e grupos obtêm aquilo que desejam e de que necessitam, criando e trocando produtos e valores uns com os outros.” (Philip Kotler)

“O produto é qualquer coisa que possa ser oferecida ao mercado para satisfazer uma necessidade ou desejo.” (Philip Kotler)

“O mercado é um grupo de compradores reais e potenciais de um produto.” (Philip Kotler)

“O objetivo do marketing é tornar a venda supérflua. É conhecer e reconhecer o cliente tão bem que o produto ou serviço sirva (...) e venda por si próprio.” (Peter Drucker)

O ambiente econômico, como vimos, gerou o que chamamos de comercialização de bens e serviços, mas a simples atividade de troca de bens e serviços por moeda não é suficiente para atender às necessidades do mercado e seus consumidores.

É necessário existir ações que criem constantes soluções às necessidades humanas, ações estas que sejam desenvolvidas com velocidade proporcional aos anseios dos consumidores, ou seja, aos desejos de evolução dos mercados, e que são infinitos.



Estas ações, às quais damos o nome de Marketing, têm por função: pesquisar o mercado de quais são as necessidades atuais e futuras dos consumidores trabalhar na criação deste produto com os técnicos especializados na mesma desenvolver este produto com testes de mercado (práticos e teóricos) para que ele atinja o nível ideal de satisfação dos consumidores potenciais fabricação deste produto para atender aos níveis de demanda do mercado consumidor abastecimento do mercado por meio dos canais mais eficientes de atendimento, entrega e assistência pós-venda comercialização nos níveis ideais de entrega, qualidade, preço e assistência pós-venda frente à concorrência existente.

Podemos resumir como sendo a ação de gestão dos bens ou serviços, desde a sua identificação como necessidade do mercado, até o momento da identificação da satisfação do cliente por meio dos serviços de pós-venda.

A atividade de Marketing sempre será decisiva na decisão de colocação ou retirada de bens e serviços do mercado, visando sempre equilibrar os objetivos econômicos da relação entre a organização fornecedora desta solução (bens ou serviços) e o mercado consumidor (consumidores).



Os profissionais de marketing dirigem essas demandas criando produtos e serviços apropriados.

Esses produtos satisfazem às necessidades e desejos e oferecem valor, a percepção do cliente da diferença entre as vantagens de possuir e usar o produto e o custo para adquiri-lo.

Se o produto oferecer um bom valor, irá criar satisfação no cliente. A ideia complexa de qualidade é intimamente ligada à satisfação.

Qualidade significa não só ausência de defeitos, mas também que o produto ofereça a satisfação que o cliente busca.

# Aula 36 - Just in Time

Just in time é um sistema de administração da produção que determina que nada deve ser produzido, transportado ou comprado antes da hora certa. Just in time é um termo inglês, que significa literalmente “na hora certa” ou “momento certo”.



O sistema Just in Time (JIT) pode ser aplicado em qualquer organização e é muito importante para auxiliar a reduzir estoques e os custos decorrentes do processo.

O just in time é o principal pilar de diversas fábricas, em especial de carros, como por exemplo o sistema Toyota de produção.



Com este sistema, o produto ou matéria-prima chega ao local de utilização somente no momento exato em que for necessário, ou seja, os produtos somente são fabricados ou entregues a tempo de serem vendidos ou montados, não existe estoque parado.



O próprio conceito do termo é relacionado a produção por demanda, onde primeiramente vende-se o produto para depois comprar a matéria-prima e só depois fabricá-lo ou montá-lo.



Nas fábricas onde está implantado o just in time, o estoque de matérias-primas é mínimo e suficiente para poucas horas de produção, e para que isso seja possível, os fornecedores devem ser treinados e capacitados para que possam fazer entregas de pequenos lotes na frequência desejada.



A redução do número de fornecedores para o mínimo possível é um dos fatores que mais contribui para alcançar os potenciais benefícios da política just in time.



# Aula 37 – Giro de estoque:

saiba calcular para se organizar

Giro de estoque é a maneira que empreendedores encontram para administrar as mercadorias armazenadas das suas empresas. Para realizar uma excelente gestão, saiba como calculá-lo.

É inegável: o sucesso só será alcançado se você souber realizar o correto controle do giro de estoque da sua empresa.

Afinal, ainda existem muitas falhar no que diz respeito ao equilíbrio das vendas dos produtos e as compras das mercadorias de seus fornecedores.

Para que você consiga aumentar e organizar as suas vendas, veja neste conteúdo como realizar o giro de estoque cálculo de forma correta.

É a verificação do desempenho do estoque da sua empresa, com o objetivo de analisar a qualidade dos itens armazenados e o número de vendas que já foi realizada durante um período de tempo. Essa análise serve justamente para que a saúde financeira do empreendimento seja avaliada adequadamente. Para isso, é utilizado um cálculo para saber quantas vezes as mercadorias entram e saem da sua empresa, bem como o tempo médio que os produtos ficam armazenados. O jeito certo de chegar a um resultado promissor é contratando um gestor que saiba o conceito e que tenha capacidade de avaliar o mercado em que você atua.

Quais os benefícios do giro de estoque?

Uma pessoa fazendo contas na calculadora e anotando sobre o giro de estoque em um papel.

Ao saber esse cálculo, você se abre para uma variedade de benefícios dos quais fortalecem a relação entre a sua empresa e os seus clientes.

Isso porque, tendo bem claro o conceito, é possível compreender o tempo médio que as mercadorias armazenadas são renovadas ou se elas estão paradas.

Afinal, o cálculo giro de estoque avalia o período de tempo, que influencia totalmente a saúde financeira do seu empreendimento.

Por isso, acompanhar com frequência o seu estoque é uma maneira de sanar todos os problemas dos seus consumidores.

Como calcular giro de estoque?

O conceito só será entendido completamente depois que você descobrir como calculá-lo.

Antes de mais nada, tente verificar toda a mercadoria armazenada para conhecer a quantidade de vendas feitas durante um período de tempo.

Por exemplo:

O seu estoque médio é de: 300 unidades;

As vendas totais são de: 3 mil por ano;

Cálculo giro de estoque:  $3.000/300 = 10$  giros por ano.

Se a sua empresa tem um número relativamente grande de produtos variados, a recomendação é realizar o cálculo usando os preços de compra.

Por exemplo:

Estoque: R\$ 6.000;

Volume de vendas por ano: R\$ 20.000;

Cálculo giro de estoque:  $20.000/6.000 = 3$  giros por ano.

Caso o resultado desse cálculo fosse menor do que 1, significa que muitas mercadorias ainda estão paradas.

Outro método que você pode utilizar para verificar melhor o índice do giro de estoque é:

Número de dias no ano: 365;

Número de giros no ano: 3;

Cálculo giro de estoque:  $365/3 = 121$

Com esse resultado, você conseguirá repor toda a mercadoria em 121 dias.

Ter conhecimento sobre esse número faz com que o gestor tenha conhecimento a respeito das entradas e saídas dos produtos, assim como facilita a criação de estratégias adequadas para que o custo de armazenamento seja diminuído.

# Aula 38 - Como realizar o controle de estoque

Agora que você sabe como calculá-lo, é preciso aprender como realizar o controle adequado da mercadoria armazenada.

Isso porque você consegue evitar qualquer tipo de prejuízo financeiro, garantindo o funcionamento adequado da operação.

As nossas principais dicas para controlar o estoque corretamente são:

## 1. GERENCIE O INVENTÁRIO

Seja alto ou baixo, o nível de mercadoria armazenada dentro do estoque da sua indústria deve ser avaliado com frequência para evitar problemas.

Para isso, realizar o gerenciamento do inventário é válido para conhecer a rotatividade dos produtos em estoque, limitando a saída e entrada de todos os itens.

## 2. TENHA CIÊNCIA DAS VENDAS

Um gestor que conhece o conceito é capaz de identificar todos os produtos que possuem maior índice de saída, bem como entender os períodos do ano dos quais a sua empresa vendeu mais.

Acompanhar a quantidade de produtos que foram vendidos é muito importante para que o controle de estoque contemple as necessidades dos seus clientes.

Para isso, você precisa ter ciência de todos os dados das operações, assim como reconhecer o monitoramento delas.

### 3. AUMENTE A ROTATIVIDADE

Ao adquirir determinados itens do seu fornecedor, é necessário saber se faltará dinheiro no caixa ou não.

Sendo assim, para descobrir o giro de estoque, tente conhecer todos os números da sua empresa e o prazo de entrega dos que fornecem a mercadoria para você.

Faça o cálculo de giro de estoque e amplie seus resultados!

Neste conteúdo você descobriu o conceito e como calcular o giro de estoque corretamente.

Essa prática é fundamental se você pretende deixar o seu negócio bem mais organizado, com o objetivo de atender a toda sua cartela de cliente adequadamente.

Além disso, é uma maneira de você descobrir também se as suas ações estão sendo efetivas e como elas podem melhorar para aumentar as vendas e a rotatividade de mercadoria.

Por isso, não deixe de fazer o cálculo para que a sua empresa mostre o diferencial para os consumidores.

# Aula 39 - Gestão de fornecedores

A gestão de fornecedores destaca-se como uma das atividades com maior relevância e complexidade dentro do setor empresarial. Mas você sabe por que ela é tão importante?

Neste conteúdo, vamos mostrar porque a gestão de fornecedores deve ser um dos pilares de sua empresa, suas principais características e como fazer de forma eficiente trazendo inúmeras vantagens para o seu negócio.

Gestão de fornecedores: o que é fornecedor?

Vamos começar pelo início. Afinal, o que são fornecedores? O termo deriva do verbo fornecer, que também significa prover ou providenciar, e refere-se à pessoa ou a empresa responsável pelo abastecimento de algo.

No seu ponto de venda, seja um mercadinho ou loja de variedades, você possui diversos fornecedores. Não indo muito longe, até dentro de casa temos os nossos como os de água, luz, gás, alimentos, etc.

Gestão de Fornecedores: por que selecionar?

Para que um negócio possa desenvolver suas atividades de maneira eficiente, é preciso que tenha uma grande variedade de produtos e mercadorias ao seu dispor. É neste momento que entra o papel da seleção de fornecedores.

Este é um processo que requer a busca pelos melhores preços, qualidade, prazos, entrega e outras características que visem a beneficiar o seu negócio. Também é preciso buscar parceiros de negócios inovadores e que tenham capacidade técnica, produtiva e financeira.

De nada adianta você ter um excelente fornecedor de determinada mercadoria se ele não puder cumprir um pedido ou se não houver possibilidade de negociação de prazos de pagamento. Ou ainda fornecedores que por alguma limitação acabam não fazendo as entregas e prejudicam o bom andamento do seu negócio.

Como fazer a seleção de fornecedores?

A seleção de fornecedores é um processo particular de cada empresa.

Entretanto, é preciso que em seu negócio sejam definidos quais os critérios mais importantes para escolher um fornecedor. Existem três fatores que são básicos e que você não pode deixar de fora da seleção:

Preço

Prazos de entrega e pagamento

Qualidade do serviço

Posteriormente, deve-se atribuir pesos a estes fatores, determinando a importância destes itens e o impacto que eles trazem para a sua empresa.

Depois, com base nesta pontuação deve-se escolher uma lista de possíveis fornecedores.

Lembre-se de levar em conta que algumas características podem ser mais peculiares, como o caso de poucos fornecedores que trabalham com mercadorias exclusivas ou outros que podem trabalhar com estoques similares, ou seja, que podem ser substituídos por concorrentes, entre outras particularidades de acordo com o seu negócio.

Deve-se ter em mente que a seleção de fornecedores também pode ajudar a empresa na questão dos custos, pois a busca por provedores com os melhores fretes, taxas e agilidade na entrega devem ser priorizados. Mas como este processo todo pode ser coordenado?

## Aula 40 – trabalho em Equipe

Trabalho em equipe é quando um grupo ou uma sociedade resolve criar um esforço coletivo para resolver um problema.

O trabalho em equipe pode ser descrito como um conjunto ou grupo de pessoas que se dedicam a realizar uma tarefa ou determinado trabalho, por obrigação, ou não.

O trabalho em equipe possibilita a troca de conhecimento e agilidade no cumprimento de metas e objetivos compartilhados, uma vez que otimiza o tempo de cada pessoa e ainda contribui para conhecer outros indivíduos e aprender novas tarefas.

Um bom exemplo de uma atuação de trabalho em equipe são os esportes, onde os atletas precisam uns dos outros para conseguir fazer gols ou pontos, a maioria dos esportes são formados por equipes, onde cada um desempenha um papel, para atingir o todo.

Muitas pessoas dizem que trabalhar em equipe é mais divertido e fácil do que trabalhar individualmente, pois contribui muito para melhorar o desempenho de todos.

Outro bom exemplo de trabalho em equipe é o das formigas e gafanhotos, que dividem-se para pegar alimentos e se um não faz a sua parte, todo o resto fica comprometido, dando um modelo de união e força.

Saber trabalhar em equipe é outro fator importante, e uma característica essencial para profissionais e estudantes, as empresas valorizam muito pessoas que não pensam apenas na sua própria tarefa, e sim naqueles que pensam nos colegas e na empresa em si.

Trabalho em equipe nas empresas  
O trabalho em equipe é essencial no  
contexto empresarial.

Quase todos os projetos apresentam  
melhores resultados quando são  
desenvolvidos por uma equipe e não  
apenas por um indivíduo.

Pessoas diferentes pensam de formas diferentes, o que é essencial para estabelecer diferentes soluções para problemas.

Algumas técnicas como o brainstorming são muito usuais no âmbito do trabalho em equipe.

Além disso, as empresas aplicam diferentes dinâmicas de grupo para potenciar o trabalho em equipe.

## Trabalho em Equipe, Personalidade e Relacionamento

O bom funcionamento de uma equipe vai depender da personalidade de cada elemento da equipe e do relacionamento entre eles.

Alguns tipos de personalidade são mais compatíveis com outros e quando dois tipos de personalidade compatíveis trabalham juntos, a equipe sai beneficiada. Up

Um ambiente saudável e agradável é também essencial para o trabalho em equipe.

Desta forma, cada elemento deve colocar a equipe em primeiro lugar e não procurar os seus próprios interesses.

Além disso, é importante haver empatia para que trabalho exercido seja o mais eficaz e prazeroso possível.

Trabalhar em equipe requer muitas horas de convivência, e por isso, a harmonia e respeito devem ser cultivados em todas as ocasiões.