UNIVERSIDADE DE UBERABA – UNIUBE

DARIO SILVA CINTRA – RA 5141528

KAIO ARIAL MARQUES BORBOREMA – RA 5141029

KAMYLA PEREIRA MARTINS – RA 5125871

PROJETO INTEGRADO II

UBERABA – MG

2018

DARIO SILVA CINTRA – RA 5141528

KAIO ARIAL MARQUES BORBOREMA – RA 5141029

KAMYLA PEREIRA MARTINS – RA 5125871

PROJETO INTEGRADO II

Trabalho apresentado para a Professora Thais Borges Duarte, disciplina Projeto Integrado II. Com o objetivo de apresentar a empresa escolhida pelos membros do grupo.

UBERABA – MG

2018

**Empresa**: Pro Toner

**CNPJ**: 13.288.523/0001-27

**Endereço**: Rua Goiás, nº 1801 – Bairro Santa Maria – Uberaba MG

**Tempo de atuação**: 7 anos.

**Segmento de atuação**: Venda de equipamentos e suprimentos para informática e impressão.

**Responsável**: Kleber Hermenegildo Pinto.

**Número de empregados registrados**: 02.

* **Breve Histórico da Empresa**:

Fundada em 12/02/2011, a Pro Toner é uma empresa familiar. O responsável optou por escolher a localização no bairro Santa Maria, pois é um local com grande movimento, a rua Goiásé a principal do bairro, e nela possui grande comércio. Porém na área de informática a região estava em falta, devido a esse fator optou por instalar sua empresa neste bairro.

* **Diagnóstico Estratégico Organizacional**

**10 Ms**

1. **Management (Gestão):** gestão, supervisão e liderança, planejamento, gestão estratégica.

A gestão é realizada grande parte pelo proprietário, sua esposa auxilia em alguns casos. Mas como não tem muito conhecimento fica apenas com a parte administrativa.

Como é uma empresa familiar com apenas 2 colaboradores, não há supervisão. Apenas a liderança fica em responsabilidade do proprietário. Pois é quem tem mais conhecimento na área.

Planejamento e gestão estratégica são um ponto fraco, pois como ambos não possuem conhecimento, essa parte fica a desejar.

O único planejamento realizado é o próprio sistema (SH Oficina) que faz. Como controle de estoque, identificação das vendas realizas por clientes, cadastros, e emissão de notas fiscais.

Não analisam a concorrência. Apenas possuem uma margem de porcentagem que incluem na mercadoria. Já é fixa. Porém sabem os preços de alguns concorrentes, mas preferem ter o lucro apenas da porcentagem estabelecida (exemplo: Concorrente R$ 60,00 – ProToner R$ 45,00). Preferem lucrar pela quantidade.

1. **Mão-de-obra:** recursos humanos, seleção, capacitação e motivação.

Não há recursos humanos, seleção. Pois a empresa é familiar e possui dois colaboradores. Kleber (proprietário) e Kelly (esposa) que realiza a parte de atendimento na loja, lançamento das notas fiscais, realização dos pedidos. Todo serviço administrativo.

A parte de capacitação também não é realizada, o proprietário realiza a parte dos serviços, como manutenção dos computadores, recargas de cartuchos, entre outros.

Antes de abrir a Pro Toner trabalhou em outras duas lojas de informática, foi aonde aprendeu todo o serviço.

Não há nenhum tipo de motivação.

1. **Máquinas:** equipamentos, aparelhos e sistemas.

O equipamento da empresa é apenas o computador em que realiza a parte administrativa.Na área de manutenção dos computadores possui outro computador, aonde o proprietário realiza os serviços.

A impressora que faz a parte das impressões. E o aparelho que realiza a recarga dos cartuchos.

Realizam manutenções de 6 em 6 meses. Ou antes, de houver necessidade.

1. **Marketing:** vendas, portfólio de produtos e serviços.

A empresa possui Marketing, porém em pequena proporção. Apenas com a divulgação no Facebook, como promoções apenas. E possui plotter no carro em que o proprietário faz os serviços externos.

1. **Materiais:** matéria-prima, suprimento, fornecedores e estoques.

Seu ramo de atividade é a venda de equipamentos e suprimentos para informática e impressão. Os produtos são adquiridos dos fornecedores através de site, telefone e via Skype.

O controle de estoque é feito semanalmente pelo responsável e conferido pelo sistema que utilizam.

O estoque possui dois lugares de armazenamento. Uma parte na própria loja e a outra parte maior em um cômodo especifico para realização da estocagem.

Como a Kelly (esposa que realiza a parte administrativa) fica a maioria do tempo sozinha, o estoque exposto na loja fica organizado, porém o outro, aonde fica grande parte das mercadorias não se tem controle.

As mercadorias são guardadas no lugar errado, modelos misturados.

Acontece de as vendas não serem baixadas no sistema, o que atrapalha na compra de mercadorias, e aumenta o estoque desnecessariamente.

1. **Meio ambiente:** preservação ambiental, reciclagem, economia de energia, economia de água, economia de matéria-prima.

A Pro Toner possui um modo de organização para a preservação ambiental. Eles entram em contato com uma empresa responsável pelo descarte correto ou reutilização do material para fazer a coleta.

1. **Meio físico:** instalação, acesso, funcionalidade, conforto.

A empresa tem instalação em um espaço familiar, aonde foi cedido ao proprietário. Não tem gasto com aluguel.

O acesso é favorável, pois é localizado em endereço de ótimo movimento. Próximo de outros comércios e escolas.

Sobre a funcionalidade, o espaço físico é bom. Pois como não trabalham com grande volume de mercadoria, possuem apenas duas prateleiras nas paredes laterais da loja.

A parte administrativa e caixa são realizadas em um balcão. E a parte de manutenção é realiza em outro balcão ou destinada a esse tipo de serviço, aonde também é o estoque.

1. **Mensagens:** comunicação entre colaboradores e com clientes, divulgação, transparência, integridade e verdade.

Entre os dois colaboradores existe bastante comunicação, há uma grande parceria. Pois um depende do outro, os serviços são interligados.

A comunicação com os clientes é via telefone , aplicativos de mensagens e email.

A divulgação é fraca, pois não realizam muitas publicaçõesnas redes sociais, não há divulgação em rádio, outdoor ou outro meio.

Em relação a transparência, integridade e verdade é um dos princípios da empresa. Buscam sempre atender seus clientes da melhor maneira possível, com qualidade, preço justo, bom atendimento e claro sempre com a verdade. Indicando aos clientes a melhor opção e a realização de serviços.

1. **Métodos:** processos, procedimentos, documentação, qualidade e organização.

Como citado abaixo, as documentações são todas organizadas com o contador, o restante fica na própria empresa separado por pastas, cada uma identificada com seu documento.

Sobre a organização da loja, é de modo satisfatório. Sempre organizada, tudo separado por categoria de itens.

Os processos são formalizados via sistema (SH Oficina).

1. **Money ($):** finanças, fluxo de caixa, lucratividade, relatórios gerenciais e contabilidade.

A Pro Toner realiza todo o controle através de sistema.

Os documentos da contabilidade ficam com o contador responsável e o restante fica organizado em pastas identificadas.

O sistema utilizado para o controle é o SH Oficina, que realiza toda parte de controle. Como contas a pagar e a receber, controle de cheques e fluxo de caixa.

* **diagnóstico funcional**

Financeiro

Manutenção

Depto. Pessoal

Empresa Familiar

Marketing

RH

Área Interna

Parcerias

Carro interno

Fachada da Loja

Operação

* **Problemas identificados**

1 - Porcentagem de lucro inserida na mercadoria.

2 - Falta de controle no estoque.

* **Identificação do problema Prioritário.**

1 - Porcentagem de lucro inserida na mercadoria.

O proprietário sabe o valor do concorrente, porém prefere inserir uma porcentagem de 51,27% no valor da mercadoria. Informou que prefere ganhar pela quantidade.

Sendo que o Cartucho de Toner CF 283 A, o mais vendido na empresa é adquirido com o distribuidor pelo valor de R$ 29,75 + despesas R$ 4,65. Sendo assim com o lucro de R$ 10,60. Vendendo o produto a R$ 45,00.

Sendo que seu concorrente insere o valor do produto em R$ 60,00.

2 - Falta de controle no estoque.

O estoque possui dois lugares de armazenamento. Uma parte na própria loja e a outra parte maior em um cômodo especifico para realização da estocagem.

Como a Kelly (esposa que realiza a parte administrativa) fica a maioria do tempo sozinha, o estoque exposto na loja fica organizado, porém o outro, aonde fica grande parte das mercadorias não se tem controle.

As mercadorias são guardadas no lugar errado, modelos misturados.

Acontece de as vendas não serem baixadas no sistema, o que atrapalha na compra de mercadorias, e aumenta o estoque desnecessariamente.

Demanda mês toners:

CE 285 A: 100 / compra: 105 (segurança) / estoque real: 135

Q 2612 A: 100 / compra: 105 (segurança) / estoque real: 119

CF 283 A: 150 / compra: 165 (segurança) / estoque real: 193

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **TONER** | **CUSTO**  | **DESPESAS**  | **LUCRO ATUAL** | **PREÇO DE VENDA**  | **PORCENTAGEM** | **ESTOQUE ATUAL** |
| CF 283 A |  R$ 29,75  |  R$ 4,65  |  R$ 10,60  |  R$ 45,00  | 51.27% | 193 |
| CE 285 A  |  R$ 29,75  |  R$ 4,65  |  R$ 10,60  |  R$ 45,00  | 51.27% | 135 |
| Q 2612 A |  R$ 29,75  |  R$ 4,65  |  R$ 10,60  |  R$ 45,00  | 51.27% | 119 |

* **Objetivo de:**

1 - Precificar de acordo com concorrentes. Para obter uma porcentagem de lucro maior.

2 – Contratação de um colaborador para auxiliar no controle do estoque.

* **Soluções (Propostas)**

1 - A solução inicialmente é realizar a precificação de acordo com os concorrentes.

Não há necessidade de igualar ao mercado, mas sim colocar o preço próximo para que a Pro Toner consiga um maior lucro do produto.

O preço do concorrente é em média R$ 60,00, assim lucrando mais que 100%.

Podemos inserir o valor do material pela Pro Toner há R$ 55,00 assim lucrando 85%. (Custo R$ 29,75 + despesas R$ 4,65. Lucro de R$ 20,60).

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **TONER** | **CUSTO**  | **DESPESAS**  | **LUCRO**  | **PREÇO DE VENDA**  | **PORCENTAGEM** | **ESTOQUE DE SEGURANÇA** |
| CF 283 A |  R$ 29,75  |  R$ 4,65  |  R$ 20,60  |  R$ 55,00  | 85% | 165 |
| CE 285 A  |  R$ 29,75  |  R$ 4,65  |  R$ 20,60  |  R$ 55,00  | 85% | 105 |
| Q 2612 A |  R$ 29,75  |  R$ 4,65  |  R$ 20,60  |  R$ 55,00  | 85% | 105 |

2 - Contratação de um colaborador, para recebimento de mercadorias e organização e controle de estoque, com salário mínimo de R$ 954,00 a empresa terá um custo de R$1.458,56, em direitos do colaborador e impostos mês.

Com os preços atualizados, e a regularização do estoque, a empresa consegue pagar um novo colaborador, e teR uma redução nos gastos. Economizando assim certa quantia por mês. Conforme tabela anexa. Mantendo o estoque de acordo com a demanda, evitando capital parado. Isso somente com as regularizações das vendas dos toners, com todo estoque controlado os gastos diminuirão ainda menos.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **TONER** | **CUSTO**  | **DESPESAS**  | **TOTAL** |
| CF 283 A |  R$ 29,75  |  R$ 4,65  |  R$ 34,40  |
| CE 285 A  |  R$ 29,75  |  R$ 4,65  |  R$ 34,40  |
| Q 2612 A |  R$ 29,75  |  R$ 4,65  |  R$ 34,40  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ESTOQUE PARADO (PEÇAS)** | **CUSTO TOTAL**  | **TOTAL** |
| 72 |  R$ 34,40  |  R$ 2.476,80  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **DESPESAS COM O COLABORADOR**  | **MÉDIA DE VENDAS P/ MÊS (PEÇA)** | **TOTAL** |
|  R$ 1.458,56  | 350 |  R$ 4,17  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **LUCRO ATUAL** | **DESPESAS COM O COLABORADOR** | **LUCRO POR PEÇA** |
|  R$ 20,60  |  R$ 4,17  |  R$ 16,43  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **FATURAMENTO HOJE**  | **FATURAMENTO PRETENDIDO** | **AUMENTO DO LUCRO** |
|  R$ 3.710,00  |  R$ 5.750,00  |  R$ 2.040,00  |

* **Fachada da empresa:**



* **Área interna**

****

****

* **Marketing**

****