



**UNIVERSIDADE
ESTADUAL DO
MARANHÃO**

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DO MARANHÃO – UEMA
CENTRO DE ESTUDOS SUPERIORES DE CODÓ - CESCD**

MARIANA ALVES SANTOS FERREIRA

**ADMINISTRAÇÃO DE MATERIAIS E PATRIMÔNIO: Análise da empresa
Mundo do Bebê em tempos de crise.**

CODÓ – MA

2022

Mariana Alves Santos Ferreira

**ADMINISTRAÇÃO DE MATERIAIS E PATRIMÔNIO: Análise da empresa
Mundo do Bebê em tempos de crise.**

Artigo apresentado à coordenação do curso de Bacharelado em Administração da Universidade Estadual do Maranhão – Campus Codó, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof.Me. Inácio Ferreira Façanha Neto

CODÓ – MA

2022

Ferreira, Mariana Alves Santos

Administração de materiais e patrimônio: análise da empresa Mundo do Bebê em tempos de crise/ Mariana Alves Santos Ferreira. – Codó, 2022.

37 f.

Artigo Científico (Graduação) – Curso Bacharelado em Administração, Centro de Estudos Superiores de Codó, Universidade Estadual do Maranhão, 2022.

Orientador: Prof. Me. Inácio Ferreira Façanha Neto.

1. Materiais. 2. Patrimônio. 3. Crise. 4. Recursos. I. Título.

CDU: 658.56

MARIANA ALVES SANTOS FERREIRA

ADMINISTRAÇÃO DE MATERIAIS E PATRIMÔNIO: Análise da empresa

Mundo do Bebê em tempos de crise.

Artigo científico apresentado ao Curso de Bacharelado em Administração da Universidade Estadual do Maranhão – Campus Codó, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Aprovado em ___/___/_____

BANCA EXAMINADORA



Prof. Me. Inácio Ferreira Façanha Neto (ORIENTADOR)
UNIVERSIDADE ESTADUAL DO MARANHÃO – CAMPUS CODÓ



Prof. Dr. Luís Antonio Mendes de Mesquita Araujo
UNIVERSIDADE ESTADUAL DO MARANHÃO – CAMPUS CODÓ



Prof. Me. Naiane Nascimento Mendes
UNIVERSIDADE ESTADUAL DO MARANHÃO – CAMPUS CODÓ

A minha mãe e minha avó, por terem acreditado
no meu potencial dando todo apoio necessário.

AGRADECIMENTO

A Deus! Por me reerguer e fazer que me sentisse segura em começar essa caminhada, sem desistir mesmo com todas as barreiras que fui submetida.

A minha mãe, meu irmão e minha filha, que trabalharam como ponto de apoio e confiança nos dias mais difíceis, e que compartilharam das várias alegrias ao meu lado.

A minha avó, que sempre me incentivou e queria muito estar ao meu lado até o final, termino essa graduação em homenagem a ela. E a todos os amigos que fiz no decorrer do curso e sempre torceram por mim.

A equipe de professores de curso de Administração da UEMA, em especial a meu orientador, por terem me guiado e repassado os conhecimentos necessários para que eu possa iniciar minha carreira profissional, obrigada!

“Em todos os negócios, em todos os setores, a administração é importante”. (Michael Eisner)

**ADMINISTRAÇÃO DE MATERIAIS E PATRIMÔNIO: Análise da empresa
Mundo do Bebê em tempos de crise.**

**MARIANA ALVES SANTOS FERREIRA ¹
INÁCIO FERREIRA FAÇANHA NETO ²**

RESUMO

Para se obter melhores resultados as empresas precisam se atentar a detalhes que fazem a diferença no desempenho das atividades, e que são considerados de grande relevância para se administrar uma organização, um deles é a gestão de controle de estoque. A crise ocasionada pela Covid-19, desestabilizou o mercado a partir do momento em que precisou-se adotar medidas emergenciais como afastamento social e o fechamento do comércio não essencial. Esse cenário pandêmico desequilibrou a estrutura comercial das empresas causando perdas de mercadorias e estoques lotados, contudo, esta pesquisa busca analisar a gestão dos recursos Materiais e Patrimoniais da empresa Mundo do Bebê nesse período de instabilidade, focado no planejamento e controle atendendo a demanda e agregando valor as vendas. Para tanto, a metodologia aplicada foi de cunho bibliográfico com caráter exploratório com abordagem qualitativa e de campo utilizando aplicação de questionário para obtenção dos resultados.

Palavras chaves: Materiais. Patrimônio. Crise. Recursos.

¹ Acadêmico do Curso de Administração pela Universidade Estadual do Maranhão – UEMA, Centro de Estudos Superiores de Codó – CESC.D. E-mail: alvesmariana285@gmail.com

² Professor Mestre orientador do Trabalho de Conclusão de Curso do Centro de Estudos Superiores de Codó - CESC.D da Universidade Estadual do Maranhão – UEMA. E-mail: inaciofacanha@professor.uema.br

**ADMINISTRAÇÃO DE MATERIAIS E PATRIMÔNIO: Análise da empresa
Mundo do Bebê em tempos de crise.**

**MARIANA ALVES SANTOS FERREIRA ¹
INÁCIO FERREIRA FAÇANHA NETO ²**

ABSTRACT

To obtain the best results, companies look for the details that make the difference in managing inventory control. From a moment of stabilization by Covid-19, from a moment of emergency in which the social crisis was needed, emergency measures such as the social crisis and the closure of essential businesses were not adopted. This scenario chosen for the research of resources and assets of the company for the management of the research period, focused and not aggregating planning and control meeting the demand. value as sales. Therefore, the methodology applied was exploratory with qualitative methodology and applied graphic field with exploratory character with qualitative approach and field graphics applied to obtain results.

Keywords: Materials. Patrimony. Crisis. Resources.

¹ Acadêmico do Curso de Administração pela Universidade Estadual do Maranhão – UEMA, Centro de Estudos Superiores de Codó – CESC.D. E-mail: alvesmariana285@gmail.com

² Professor Mestre orientador do Trabalho, de Conclusão de Curso do Centro de Estudos Superiores de Codó - CESC.D da Universidade Estadual do Maranhão – UEMA. E-mail: inaciofacanha@professor.uema.br

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURA 1 – Organograma funcional da empresa.....	19
FIGURA 2 – Processos do setor de vendas.....	21
FIGURA 3 – Análise SWOT da empresa.....	24
FIGURA 4 - Organograma hierárquico de gestão e colaboradores.....	25

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	13
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	14
2.1 Materiais e Patrimônio.....	14
2.1.2 Recursos Patrimoniais.....	15
2.2 O comércio em tempos de crise.....	17
2.3 Caracterização da empresa.....	18
2.3.1 estrutura organizacional.....	19
2.3.2 Organograma	19
2.4 Área (setor) de realização do estudo	20
2.4.1 Caracterização do setor de vendas.....	21
2.4.2. Importância da área (setor) para a empresa	22
3 METODOLOGIA.....	23
4 ANÁLISE E TABULAÇÃO DOS DADOS.....	24
4. 1 Análise e diagnostico empresarial.....	24
4.1.2 sobre o histórico da empresa.....	24
4.1.3 Análise Swot e sua contribuição.....	24
4.1.4 Equipe de gestão e colaboradores.....	25
4.2 Áreas relacionadas com administração de suprimentos e patrimônio.....	27
4.2.1 Compras.....	27
4.2.2 Controle de Estoque.....	28
4.2.3 Armazenamento.....	29
4.2.4 Inventário Físico.....	29
4.2.5 Vendas.....	30
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	31

REFERÊNCIAS33

APÊNDICE.....35

1. INTRODUÇÃO

A pandemia do novo corona vírus se mostrou um desafio para nossa geração e uma das maiores crises de saúde da história. As medidas de isolamento social fizeram com que surgissem novos empreendedores virtuais no mercado, tornando assim o ambiente organizacional cada dia mais competitivo. Sendo assim, todas as empresas precisaram/precisão encontrar novos métodos para continuar seu trabalho frente a iminente crise. Nesse momento, é necessário ter uma cultura organizacional firme para servir como base às ações a serem tomadas.

Dessa forma, com o desenvolvimento da revolução digital, as empresas já inseridas no meio organizacional passaram a buscar novas estratégias para se manter atualizadas, estável e permanentes no mercado. Diante disso, a análise do ambiente, tanto interno quanto externo, e o planejamento adequado de compras, armazenamento e estoque, são de extrema relevância. Pois, em meio uma crise as empresas precisam adquirir produtos de alta rotatividade, para evitar o super estoque.

Diante desse contexto, o artigo em questão busca verificar as medidas necessárias para manter um estoque abastecido e sem grandes percas em um período de fragilidade no mercado, que acaba afetando a logística diretamente. Além disso, a pesquisa pretende identificar as estratégias e técnicas utilizadas pela empresa para contornar as adversidades mercadológicas. Em vista disso, busca responder qual a relevância da administração de materiais e patrimônios em tempo de crise?

A pesquisa justificasse, pela necessidade de compreender a importância da administração de recursos materiais e patrimoniais bem como, as principais estratégias utilizadas pela empresa Mundo do bebê para gerir sua logísticas tendo em vista, a crise econômica ocasionada pela pandemia da Covid-19. Assim, este estudo tornasse de grande valor para o meio acadêmico, para futuros empreendedores e, sobretudo profissionais que atuam em logística para maximizar a utilização dos recursos da empresa.

Portanto, o objetivo do estudo é analisar a gestão da empresa Mundo do Bebê Eireli (Empresa Individual de Responsabilidade Limitada) no período pandêmico. Tendo como objetivos específicos identificar aspectos desde a sua inserção no mercado até os dias atuais,

caracterizar os setores e processos da empresa, e identificar as estratégias utilizadas para contornar a crise do mercado. Além disso, serão apresentadas as áreas da empresa que fazem parte da gestão de materiais e Patrimônio, trazendo a relevância das mesmas para as organizações e outras informações relevantes para o enriquecimento do tema aqui tratado.

O método utilizado para coleta de informações necessárias para construção da pesquisa será: a pesquisa bibliográfica e a pesquisa de campo. A pesquisa bibliográfica baseia-se na revisão de obras teóricas, físicas e digitais, dando embasamento a temática. A pesquisa de campo caracteriza-se pelas investigações em que, além da pesquisa bibliográfica e/ou documental, se realiza coleta de dados junto a pessoas, com o recurso de diferentes tipos.

Esta pesquisa se divide em cinco partes, sendo a primeira introdução seguida do referencial teórico onde é feito o levantamento de informações sobre Materiais e Patrimônios e a caracterização da empresa bem como sua estrutura e o setor de realização do estudo. Posteriormente será apresentada a metodologia onde é descrito os métodos utilizados para a conclusão do estudo, em seguida a análise e discussão dos resultados. E por fim as considerações finais.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta seção serão abordadas as principais temáticas acerca do estudo, que são imprescindíveis para compreensão da pesquisa. Primeiramente discute-se os conceitos sobre a administração de materiais e patrimônio bem como, sua importância. Ademais apresentasse o Comércio em tempos de crise, a característica da empresa Mundo do Bebê, sua estrutura e o setor ao qual será realizada a pesquisa e a relevância do mesmo para a empresa.

2.1 Materiais e Patrimônio

A atividade de material existe desde a mais remota época, através das trocas de caças e de utensílios, passando pelo trabalho artesanal, pela Revolução Industrial, até chegarmos aos dias de hoje. Para Almeida (2010, p. 100) “recursos materiais são os itens ou componentes que uma empresa utiliza nas suas operações do dia a dia, na elaboração do seu produto ou serviço final. Exemplos de recursos materiais são as matérias-primas e os materiais auxiliares.”

Em sentido estrito, materiais são os elementos físicos empregados por uma organização que concorrem para a constituição de seu produto final, podendo esse “produto final” ser um material processado ou um serviço. A natureza do recurso material não é permanente. Além disso, é geralmente possível armazená-lo em estoques.

De acordo com Martins e Alt (2006, p. 4):

“A administração dos recursos materiais engloba a sequência de operações que tem seu início na identificação do fornecedor, na compra do bem, em seu recebimento, transporte interno e acondicionamento, em seu transporte durante o processo produtivo, em sua armazenagem, em sua distribuição ao consumidor final.”

Administração de material é uma atividade que abrange a execução e gestão de todas as tarefas de suprimento, transporte e manutenção do material de uma organização. É o planejamento, direção, controle e coordenação de todas aquelas atividades ligadas às aquisições desses recursos, desde o ponto de sua concepção até a introdução no processo fabricação. Ela começa com a determinação da qualidade do material, a tempo de atender a procura dos clientes no prazo marcado e a um preço mais baixo. Segundo Francischini e Gurgel (2012, p. 8) “ A administração de Materiais atua também no estabelecimento de uma política de redução de estoques, para que a situação do caixa da empresa seja aliviada pelo retorno desses recursos à tesouraria. ”

2.1.2 Recursos Patrimoniais

Os recursos patrimoniais são os elementos físicos empregados por uma organização que são destinados à manutenção das atividades da mesma. Para Martins e Alt (2006, p. 2), “pode-se conceituar patrimônio como o conjunto de bens, valores, direitos e obrigações de uma pessoa física ou jurídica que possa ser avaliado monetariamente e que seja utilizado na realização de seus objetivos sociais.” Almeida (2012, p. 10) complementa “Recursos patrimoniais são as instalações utilizadas nas operações do dia a dia da empresa. Exemplos de recursos patrimoniais são os terrenos, prédios, móveis, equipamentos, máquinas e veículos.”

Os bens patrimoniais podem ser entendidos como as instalações, prédios, terrenos, jazidas, equipamentos em geral e veículos da empresa. Uma vez implantada uma instalação ou instalando um equipamento, é preciso administrá-lo da melhor forma possível, pois são os fatores

de produção da empresa e, portanto, devem contribuir para o resultado operacional da mesma. Segundo Martins e Alt. (2006), administrar o patrimônio significa gerir os direitos e obrigações, ou, de outra forma, os ativos e passivos da empresa.

Portanto, a administração dos recursos materiais e patrimoniais tem como objetivo suprir os diversos setores da empresa com os materiais de que necessitam com a qualidade requerida, na quantidade correta, no instante adequado, no local apropriado, ao mínimo custo e otimizando o resultado da organização.

“A administração de materiais tem impacto direto na lucratividade da empresa e na qualidade dos produtos, havendo necessidade de uma gestão, o mais possível, just-in-time, com o objetivo de reduzir estoques e manter o cliente satisfeito. ” (MARTINS; LAUGENI, 1998, p. 262).

As funções básicas da administração de recursos materiais e patrimoniais são: as atividades de compras, estocagem e movimentação, interligadas pela atividade de planejamento e controle. O termo ‘compras’ refere-se ao gerenciamento das atividades diárias do fluxo de materiais. Desse modo, traçar estratégias relacionadas ao setor de vendas pode proporcionar um valioso diferencial competitivo para as organizações (Moncza, Trent e Handfield, 1998)

Para Baily et al. (2000), a atividade de compras é o processo pelo qual as empresas definem os itens que deverão ser adquiridos, identificam e confrontam os fornecedores disponíveis, negociam com as fontes de suprimentos, firmam contratos, produzem ordens de compras, e recebem e pagam os bens e serviços comprados.

A armazenagem é a guarda temporária de produtos estocados para posterior distribuição. O nível do estoque deve ser o menor possível para minimizar os custos, desde que não haja falta de produto e conseqüente perda de venda. Um alto estoque garante o atendimento imediato aos clientes, mas em compensação acarreta em custos de oportunidades e financeiros perdidos, pois o dinheiro estará comprometido na forma de estoque, em vez de estar rendendo juros e disponível em um banco (HONG, 1999).

Armazenagem é denominada ao complexo de espaços, em áreas cobertas e descobertas, destinadas a receber, armazenar e proteger adequadamente mercadorias soltas ou embaladas, de

diferentes tipos, características e naturezas, oferecendo total segurança de manuseio às pessoas e equipamentos de movimentação.

Segundo Acioly (2008), estoques são quantidades de peças e produtos diligentemente colocados em uma prateleira ou armazém, com prazo de vida útil onde é acompanhado toda a movimentação de entradas e saídas, e os principais motivos gerados de estoque são: especulações, falta de coordenação e incertezas.

Contudo, diante destas breves colocações, pode-se observar que a administração de recursos materiais e patrimoniais é imprescindível para a administração moderna, pois o uso adequado dessas ferramentas pertencentes a empresa, pode-lhes trazer benefícios em momentos de crise, pois, uma vez que os recursos são bem utilizados, auxiliam na produção de materiais ou serviços, os processos internos da organização tendem a ocorrer de forma ideal, facilitando o atendimento ao cliente.

2.2 O COMÉRCIO NO PERÍODO DE CRISE

A doença Covid-19 é uma cepa de coronavírus que até então não tinha sido identificada em humanos e que teve o primeiro caso confirmado em 7 de janeiro de 2020 na cidade de Wuhan China, chegando ao Brasil em 26 de fevereiro de 2020 causando milhões de mortes em todo mundo. Com o avanço do vírus o comércio foi obrigado a fechar suas portas ou até reduzir o fluxo de clientes nos locais de venda, movidos pelas medidas de restrições e isolamento social. O que ocasionou estoques abarrotados e perda de mercadoria haja vista a pouca rotatividade de estoque.

Desse modo, as empresas optaram por trabalhar com vendas online utilizando o E-commerce e a modalidade delivery como ponte de apoio para o aumento nas entregas e a visibilidade da empresa por públicos antes desconhecidos. Isso posto, ainda se notava o consumo em declínio e um estoque com poucas opções, já que os fornecedores estavam com falta de insumos e demoravam para entregar a mercadoria sendo que a agilidade era ponto chave em uma economia de pessoas ainda receosas em sair de casa, é nesse momento que uma gestão dos recursos materiais e patrimoniais com qualidade fazem toda diferença.

Destarte, o comércio local só poderia trabalhar por meio de decretos que a prefeitura dispunha após breve análise da situação em cada período proposto, assim, a clientela

ainda tinha medo de ir as ruas, neste momento que o trabalho de marketing e mídias sociais entra em ação juntamente com a boa gestão de estoque.

2.3 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

A loja Mundo do Bebê é uma Empresa de Individual de Responsabilidade Ilimitada, tendo como proprietária a Sra. Francyne Maciel Lima e está localizada na rua 7 de setembro nº 2071, no centro da cidade de Codó – MA. Segundo a Receita Federal (BRASIL, 2011. Apud BITTENCOURT, 2013, p. 35-36):

“A Eireli é uma pessoa jurídica de direito privado, com personalidade jurídica e patrimônio próprios, 136 | REVISTA DA ESMESC, v. 20, n. 26, 2013 distintos e autônomos dos do empresário, titular único da empresa, que exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou serviços.”

Trata-se de uma empresa varejista especializada na venda de artigos infantis assim como, enxoval completo e roupas de 0 até 16 anos. Além disso, também trabalha com brinquedos e calçados em geral. Futuramente irá se tornar também uma loja de semijóias.

Tem como Missão: Oferecer produtos e serviços, com excelência, compromisso, e preço justo aos nossos clientes. Visão: Ser reconhecida como a maior empresa varejista no ramo infanto juvenil, na Cidade de Codó e região. Valores: Qualidade, Compromisso, Pessoas, Honestidade e Melhoria Contínua.

Teve o início de suas atividades no dia 05 de junho de 2016 em um ponto comercial na rua Professor Fernando de Carvalho, próximo a caixa econômica, onde continuou por dois anos. Trabalhando inicialmente com enxoval e roupas até dez anos, depois de dois sentiu a necessidade de aumentar sua faixa etária, alcançando o público jovem com tal mudança.

Dessa forma, a loja cresceu sua demanda e o ponto comercial já estava pequeno para comportar toda a mercadoria, ficando assim, com estoque desorganizado, não arejado e com dificuldades na hora de procurar os produtos. Com isso a proprietária e gerente Sra. Francyne Maciel Lima decidiu expandir seu empreendimento, adquirindo seu próprio ponto comercial, onde se encontra atualmente, na rua 7 de setembro.

Contudo, devido à grande demanda, a loja Mundo do Bebê foi ganhando reconhecimento no mercado, ofertando uma variedade de produtos infantis e atendimento de qualidade aos clientes. Assim, permitindo sua permanência no comércio varejista tendo uma história carregada de percalços e sucessos, atuando a cinco anos no mercado de Codó, a loja mundo do bebê agora caminha para se transformar em Francyne Semijóias e Mundo do Bebê.

2.3.1 Estrutura organizacional

A estrutura de uma organização pode ser definida como resultado de um processo através do qual a autoridade é distribuída, as atividades desde os níveis mais baixos até a alta administração são especificadas e sistema de comunicação é delineado permitindo que as pessoas realizem as atividades e exerçam a autoridade que lhes compete para atingir os objetivos organizacionais.

Para Oliveira (2000, p. 85, apud PERROTTI, 2004, p. 14) a estrutura organizacional é o conjunto ordenado de responsabilidades, autoridades, comunicações e decisões das unidades organizacionais de uma empresa. Toda organização, por mais simples que seja, tem a maneira própria de realizar suas atividades, sendo que a forma como estrutura suas atividades influencia o desempenho da organização. Além disso, a estrutura traz em si importantes informações sobre as principais características dessa organização.

2.3.2. Organograma

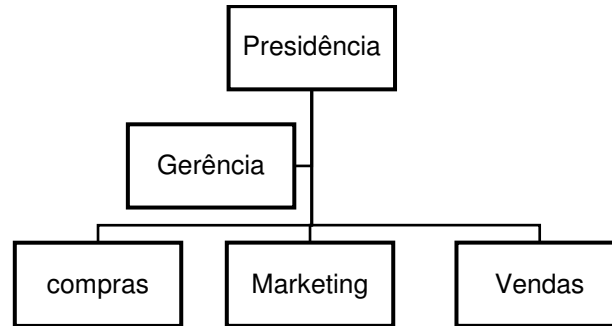
O organograma pode ser definido como a representação da estrutura da empresa. Para Chiavenato (2001, p.251) ele “representa a estrutura formal da empresa”. Assim vê-se que a estrutura organizacional e os cargos que a compõe são devidamente representados pelo organograma. Ele deve representar os órgãos componentes da empresa, as funções por eles desenvolvidas, os níveis administrativos e a via hierárquica.

O tipo de organograma adotado na Mundo do Bebê, é o Funcional, em virtude de seu pequeno porte, pois o mesmo é voltado apenas para funções de organização, em empresas pequenas, com poucos chefes que têm uma série de atividades.

Embora o tipo de organograma funcional seja o que mais traduz a realidade da loja Mundo do Bebê, no período dessa pesquisa, não havia organograma estabelecido para a

organização.

Figura 1 - Organograma funcional da organização:



Fonte: autora

Como mostra na figura 1, a empresa não possui muitas subdivisões, sendo que a Presidência e a gerência são cargos ocupados por uma mesma pessoa, a proprietária da loja, que também é responsável pelas compras. O marketing e as vendas têm outra pessoa responsável, que por sua vez possui uma auxiliar no setor de vendas.

2.4 ÁREA (SETOR) DE REALIZAÇÃO DO ESTUDO

Com a evolução da Globalização e a inserção de vários empreendedores digitais no mercado, as organizações estão preocupadas com a concorrência, deste modo investem em estratégias e formas de atrair novos clientes. Diante deste novo cenário as empresas investem em recrutamento e treinamentos de profissionais de vendas já que uma equipe composta por profissionais treinados, trabalha como base principal para uma excelente rotatividade de estoque. Sendo assim percebe-se que o departamento de vendas é fundamental nas empresas considerando sua necessidade de geração de recursos a partir da comercialização de sua produção. Com o exposto o setor escolhido para a realização da pesquisa é o setor de materiais e patrimônio em conjunto com setor de vendas.

Segundo Cobra (1994), a venda é o eixo do negócio, pois impulsiona a empresa para resultados positivos, ressaltando a importância do planejamento estratégico para influenciar seus clientes a retornarem no futuro por estarem satisfeitos com o atendimento atual. Ou seja, vender,

nada mais é do que identificar o cliente levantar suas necessidades e influenciá-lo de modo que este venha a fechar o negócio.

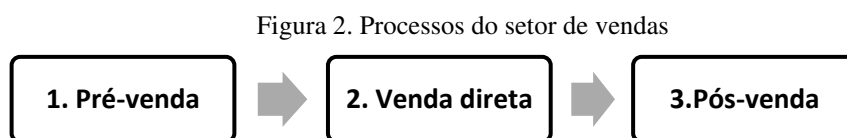
2.4.1 Caracterização do setor de vendas

Na década de 30, começaram a surgir os primeiros sinais de excesso de oferta. Os fabricantes produziam em série e, como consequência, a oferta passou a superar a demanda e os produtos acumulavam-se nos estoques. O consumidor passa a dispor de uma maior variedade na escolha de produtos. Foi quando as empresas perceberam que deveriam atrair o consumidor em vez de esperá-lo no estabelecimento. Começaram a desenvolver algumas técnicas de vendas. O treinamento de vendas consistia principalmente em passar conhecimento sobre o produto. O vendedor devia ser um habilidoso e persuasor nas negociações de vendas.

Atualmente os clientes estão mais sofisticados e mais exigentes. Já não se detêm em apenas comprar bons produtos, estão mais interessados em encontrar soluções para seus problemas. Dessa forma, o profissional de vendas costuma trabalhar com clientes no sentido de examinar suas necessidades, fornecer informações, sugerir um produto que atenda àquelas necessidades e prestar atendimento pós-venda, a fim de garantir a satisfação a longo prazo.

Dessa forma, a empresa mundo do Bebê, estabelece técnicas de vendas aprimoradas, que envolvem as seguintes etapas: I. pré-venda, através das mídias, como instagram, facebook e WhatsApp. II. Venda direta, através de abordagem por consultoras devidamente treinadas. III. Pós-venda, que consiste em manter contato com o cliente após a venda para saber se a sua necessidade foi suprida e assim fideliza-lo.

Esses processos podem ser representados da seguinte forma:



Fonte: elaborado pela autora

Pré-vendas é a área que fará o primeiro contato com o cliente, preparando o terreno para a abordagem da equipe comercial. Depois disso é realizada a venda direta, que é o contato face a

face com o cliente, que é realizado por vendedores profissionais, com poder de persuasão. Por fim, tem-se a pós-venda, são as atividades realizadas após a venda do produto ou a prestação do serviço e que abrangem pesquisas de satisfação, serviços de manutenção, promoções especiais e outras formas de atendimento, tendo por objetivo a fidelização do cliente.

2.4.2 Importância da área (setor) para a empresa

Atualmente, o mundo dos negócios está cada vez mais aprimorando de forma exploratória a importância das vendas e de toda sua equipe, como elemento principal para alcançar resultados satisfatórios para a organização (MEGIDO, SZULCSEWSKI 2007). O sucesso de um negócio está diretamente ligado à recepção do mesmo pelo público. Assim, função mais importante de uma empresa focada em oferecer produtos ou serviços distintos e de qualidade é o seu processo de vendas. É imprescindível que se tenha uma estratégia bem definida, que se conheça a fundo o produto e/ou serviço ofertado e como ofertá-lo, bem como o público alvo desta estratégia.

O departamento de vendas, na loja em pesquisa, ocupa posição de destaque pois é através dele que se estabelece uma comunicação direta com o mercado consumidor. A venda de produtos constitui a base da operação do negócio, pois é através delas que a empresa obtém lucro. Como toda empresa é fonte geradora de custos, o departamento de vendas desempenha papel relevante na obtenção de receita, uma vez que, sem vender, a empresa não conseguirá obter recursos suficientes para cobrir as despesas e manter seu quadro de funcionários.

A administração de vendas na loja Mundo do Bebê, como já foi mencionado, é de extrema relevância, visto que é nesse setor onde se administra os custos dos produtos e preço dos serviços (entrega) e se determina o faturamento da empresa, garantindo, assim, o lucro da empresa e a sua permanência no mercado. Com a adesão de estratégias necessárias, é possível aumentar o número de vendas e novos fornecedores, permitindo, assim, melhorias de novos produtos ofertados e, conseqüentemente, a conquista de novos clientes.

3 METODOLOGIA

A pesquisa tem por finalidade a realização de um estudo bibliográfico e de campo. Bibliográfica porque realizou-se um levantamento de informações que dão base para o objeto central da pesquisa, que segundo Lakatos e Marconi (1987, p.44, apud RODRIGUES e OLIVEIRA, 2016, p. 1), a pesquisa bibliográfica é “um procedimento reflexivo sistemático, controlado e crítico, que permite descobrir novos fatos ou dados, relações ou leis, em qualquer campo de conhecimento”.

De campo, visto que, utilizou-se de entrevista para a coleta de dados pelo fato da mesma, permitir nível elevado de profundidade e garantia de respostas coesas. Ela consiste na observação de fatos e fenômenos tal como ocorrem espontaneamente, na coleta de dados a eles referentes e no registro de variáveis que se presume relevantes para analisá-los. A pesquisa de campo propriamente dita (MARCONI; LAKATOS, 2017).

Desenvolveu-se a partir de questionário bem estruturado, descrito com perguntas de fácil entendimento pela entrevistada citando fatos sobre histórico da empresa, áreas relacionadas a administração de materiais e patrimônio, controle de estoque e estratégias utilizadas em tempos de crise para evitar perdas nas vendas e controlar a rotatividade do estoque. Para obter-se os dados necessários o estudo foi aplicado com a Gerente da loja Mundo do Bebê que fica localizada em Codó- Maranhão com pesquisa em modo presencial utilizando questionário e gravador para obtenção das respostas.

Com intuito de conhecer a problemática sobre a área do estudo, a pesquisa configurasse descritiva, pois busca analisar os dados obtidos sem interferência do pesquisador. Quanto a abordagem, configurasse qualitativa pois possui caráter subjetivo de fenômenos sociais e do comportamento humano as perguntas abordam aspectos cruciais para o entendimento do artigo em questão.

4 ANÁLISE E TABULAÇÃO DOS DADOS

4.1 diagnostico empresarial

Esta entrevista foi realizada na empresa Mundo do bebê que é objeto central do estudo, esta localizada na rua professor Fernando de Carvalho n° 2071, Centro em Codó-Maranhão, atualmente no ramo de confecção e enxoval. A entrevista foi concedida pela proprietária da loja de modo presencial com aplicação de questionário.

4.1.2 Sobre o histórico da empresa

Em relação ao início das atividades comerciais foi esclarecido pela proprietária, que a organização foi idealizada com base na admiração de sua fundadora pelo mundo infantil, percebeu-se na cidade uma grande necessidade de oferecer variedades em artigos infantis e enxoval, já que a concorrente se limitava e não oferecia variedades em produtos. Havia também o problema do monopólio criado, as pessoas se sentiam obrigadas a comprar os produtos mesmo com o valor elevado.

Com isso, como relata a proprietária notou-se a oportunidade do nascimento da loja Mundo do Bebê sua inauguração ocorreu em um ponto alugado com estoque reduzido, em um local de pouca visibilidade deu ainda mais força para que a mesma formasse pontes para um futuro mais prospero, sua inauguração foi no dia 5 de julho de 2016 com dois funcionários para o operacional e ela como gerente.

Atualmente a loja encontrasse bem localizada com uma infraestrutura maior, seu estoque grande e arejado em um ponto próprio, aumentou sua linha de produtos, assim como, o tamanho das roupas nas quais trabalhava. Tem dois funcionários para o operacional, um para o marketing e a gerente que é a proprietária.

4.1.3 análise SWOT e sua contribuição

Como parte integrante do planejamento estratégico a empresa precisa avaliar o seu ambiente e fazer uma análise completa de sua situação. Uma maneira de conduzir essa avaliação é a análise SWOT (strengts, weaknesses, opportunities e threats), com a qual se avalia os pontos fortes e fracos e as oportunidades e ameaças referentes à empresa. Com base nisso, foi feito uma

pesquisa do ambiente interno e externo ao qual está inserida a organização, para a construção da análise SWOT, disposta na figura 2.

Figura 2. Análise SWOT da empresa

Fatores internos	FORÇAS	FRAQUEZAS
	Preços competitivos Conhecimento do mercado Qualidade do produto Comunicação	lucros reduzidos
Fatores externos	OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
	Crescimento de mercado para o público infante juvenil Concorrentes não oferecem uma estrutura completa	Concorrência Crise econômica

Fonte: Elaborado pela autora

Destarte, com base no estudo prévio das operações a entrevistada evidenciou que a empresa se destaca pelo bom preço, o atendimento de qualidade e por oferecer peças de idades na qual as concorrentes deixam a desejar. Na opinião dela o ambiente amplo e o foco no ramo escolhido atraem cada vez mais clientes, percebesse também a necessidade de estabelecer um preço de mercado que a concorrente direta oferece, por vezes, menor e por estar em um momento delicado de crise, depende de esforço e estratégias de marketing para se manter na disputa.

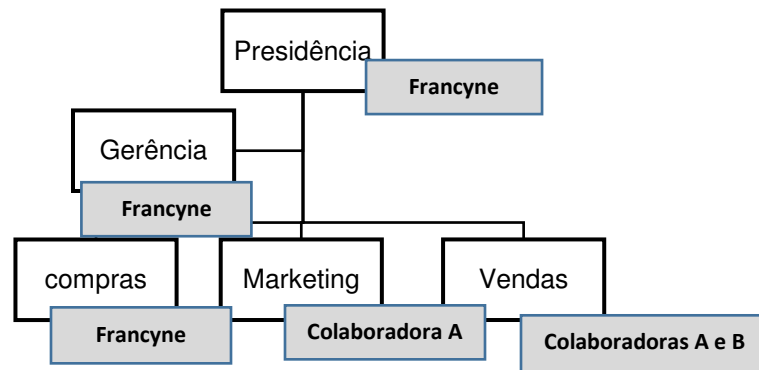
4.1.4 Equipes de gestão e colaboradores

Como demonstrado anteriormente na figura 1, no organograma funcional da organização, a empresa possui poucas subdivisões, ficando a cargo da empresária, além da presidência, as funções do setor de gerencia geral e compras. O setor de marketing é gerenciado por Colaboradora A uma das duas funcionárias que fazem parte da loja, que fica responsável pela análise mercadológica interna e externa para assim traçar as melhores estratégias para comercialização e divulgações dos produtos com a finalidade de atrair clientes. Por fim, o setor

de vendas, fica a cargo de duas funcionárias, Colaboradora A e Colaboradora B, que são responsáveis pelo convencimento e bom relacionamento com cliente em relação a qualidade produtos para que os mesmos fechem a compra.

Organograma da equipe de gestão e colaboradores:

Figura 4: Organograma hierárquico de gestão e colaboradores



Fonte: Elaborado pela autora

Estes dois setores representam o administrativo da empresa, a parte estratégica da loja Mundo do Bebê. Neste nível, a função de estudar o futuro é umas das bases para a formulação de estratégias, que é a atividade recorrente em um setor administrativo. De acordo com Maximiano (2012, p.77) a administração é uma atividade comum a todos os empreendimentos humanos (família, negócios, governo), que sempre exigem algum grau de planejamento, organização, comando, coordenação e controle.

Desta forma entende-se os processos administrativos conforme descrito abaixo:

1. Planejamento: serve como base para as outras funções. No planejamento as empresas determinam quais os objetivos a serem atingidos e como fazer para atingi-los.
2. Organização: é a função que visa estruturar a empresa de maneira coerente possibilitando atingir os objetivos traçados no planejamento.
3. Direção: nesta etapa o administrador orienta os colaboradores, indicando o que devem fazer e como fazer.
4. Controle: trata-se de verificar o que está sendo feito, se está ocorrendo dentro do planejado.

Portanto, pode ser definida como um sistema estruturado que unifica um conjunto de funções para proporcionar o processo de planejamento de situações futuras desejadas, controle de eficiência e produtividade, além de organizar e direcionar os recursos empresariais para obtenção dos resultados esperados.

4.2 ÁREAS RELACIONADAS COM ADMINISTRAÇÃO DE SUPRIMENTOS E PATRIMÔNIO

4.2.1 Compras

Dentre os setores que formam a estrutura da empresa Mundo do Bebê, a área que possui relação direta com a administração de recursos materiais e patrimoniais é a de compras, pois como mencionado anteriormente a atividade de compras é uma de suas funções básicas. Porém, os demais setores, administrativo, marketing e de vendas estão ligados a administração de materiais de forma indireta. Vendas, produção (em empresas que têm essa área), estoque, manutenção e até o almoxarifado precisam estar em contato direto com o departamento de compras de uma empresa.

A entrevistada relata que antes que realizem os pedidos desse departamento, analisasse quais os produtos que possuem uma saída maior de acordo com período. Também é feita uma análise externa para observar quais destes que estão em carência nas empresas concorrentes, só assim são determinados os recursos materiais a serem adquiridos. Depois disso é realizada uma pesquisa de preços com fornecedores, pois, lograr mercadorias com preços baixos não é o único fator necessário para reduzir custos e tempo em uma negociação. Ela também relata que no período mais crítico da pandemia, sofreu com a pouca oferta dos fornecedores por falta de insumos. A atividade de compras consiste em obter do ambiente externo à empresa os materiais, produtos e os serviços necessários ao seu total funcionamento, nas quantidades e prazos estabelecidos, respeitando os níveis de qualidade e ao menor preço que seja possível no mercado.

O departamento de compras ou mesmo dito cadeia de suprimentos também está relacionado com a negociação de preços com os fornecedores, nas quais os aspectos da economia da empresa, como nível de preços e poder de compra influenciará na negociação e determinará o preço final dos produtos e assim a competitividade da empresa.

Diante do exposto, nota-se que uma boa administração de compras na empresa é de suma importância para assegurar o abastecimento de produtos e controle de estoque. Nesse sentido, em uma situação como a exposta de crise e conseqüentemente queda nas vendas conhecer seus fornecedores, adquirir descontos e estudar a concorrência, são fatores que mostram a relevância da administração de materiais e patrimônio para a empresa.

4.2.2 Controle de estoques

Tratando de gerenciamento de estoque, é necessário ter em vista maior controle dos recursos materiais. Nesse sentido, Como foi realçado pela gerente antes da Pandemia ela não tinha um padrão de compra e não se preocupava com peças de utilidade essencial, após as percas por mercadoria defasada começou a analisar cada produto pessoalmente antes da compra final, conhecendo assim sua frequência de vendas. Algumas empresas já buscam explorar as técnicas inovadoras na área de controle de estoque e armazenagem, definindo a importância desse setor dentro de uma empresa em qualquer que seja sua área de atuação. Contudo, manter itens em estoque, para o caso de consumo e venda em pronta entrega ou para alimentar programas de produção, apresentam-se como uma espécie de garantia ao inesperado.

Para Borges et al (2010), um bom gerenciamento de estoques ajuda na redução dos valores monetários envolvidos, de forma a mantê-los os mais baixos possíveis, mas dentro dos níveis de segurança e dos volumes para o atendimento da demanda. A proprietária conta que a loja faz todo um planejamento, que é iniciado no setor de compras para analisar os produtos e definir, de acordo com as saídas, quais serão colocados à venda, logo após a sua aquisição e quais irão para o estoque. Assim, mantendo estoques baixos, mas atendendo a demanda dos clientes.

Portanto, um dos principais motivos para se ter um bom planejamento e controle de estoques é o grande impacto financeiro que é possível alcançar através do aumento da eficácia e eficiência das operações da Organização (BORGES et al, 2010). Com isso, em um momento de economia fragilizada essa administração da logística tende a minimizar os riscos e conter perdas.

4.2.3 Armazenamento

A armazenagem também é de suma necessidade, nas organizações, pois saber onde colocar, o que colocar, quanto de produto estocar, quais meios de transporte usar, mantendo uma gestão eficiente nesses processos, é de fundamental importância para a agregação de valor ao negócio. Embasada nessas colocações a proprietária utilizou dessas técnicas para manter o estoque abastecido com a quantidade necessária tomando as devidas precauções, por se tratar de um período com quedas de vendas e pouca rotatividade de estoque, já que a clientela estava desmonetizada e controlada já que se tratava de uma doença que as mantinha reclusas em casa.

A armazenagem deve ser planejada envolvendo desde o layout, manuseio de produtos, embalagem, identificação dos materiais, métodos de localização de materiais, até o custo e nível de serviço que se espera oferecer. Na empresa em pesquisa, é utilizado uma sala para colocar os produtos adquiridos nas compras, e melhor organizar o estoque. O maior objetivo do armazenamento, no que tange o aproveitamento do espaço, é utilizá-lo nas três dimensões, da maneira mais eficiente possível. As instalações do local de armazenagem devem oferecer uma movimentação rápida e fácil de suprimentos desde o recebimento até a expedição (VIANA, 2000).

4.2.4 Inventário físico

O inventário físico de estoque é o processo de contagem física de todas as mercadorias que a empresa possui para que então, após essa contagem, seja feita uma comparação entre a quantidade dos produtos existentes na empresa e a quantidade que está cadastrada no sistema de controle de estoque utilizado. Existem dois tipos de inventário: o Inventário Periódico (anual), que é feito no final de cada período contábil, tem efeito fiscal e é feito em todos os itens e o Inventário Rotativo que tem como finalidade detectar e corrigir diferenças, reduzir e eliminar possíveis perdas e é realizado em um número reduzido de itens, realizado durante o período contábil.

Na loja Mundo do Bebê é feito a realização periódica do inventário, torna-se possível identificar quando determinados produtos têm pouca (ou nenhuma) saída, é justamente em todo esse processo desde a compra da mercadoria até o produto ser entregue ao cliente, que

transparece a relevância da administração de materiais e patrimônio em tempos de crise. Com essas informações, o setor de compras vai saber em quais itens investir e quais já podem ser retirados na negociação. Obsoletos, por exemplo.

4.2.5 Vendas

No que se concerne à prática de vendas, é esclarecido, que ela está diretamente sintonizada com as estratégias empresariais buscando acentuar a relação da organização e de seus clientes. Pelas palavras da entrevistada “Vender vai além de cumprir os processos que envolvem o planejamento, execução e pós-venda é primordial saber encantar cada cliente”. O ato da venda tem que estar embasado sob forma de convencer o cliente de que a compra é uma necessidade para que as soluções dos eventuais problemas possam ser direcionadas de forma eficaz.

A administração de vendas deve funcionar de forma efetiva, exigindo integração de todas as partes envolvidas passando segurança ao cliente no ato da compra. Em suma, o planejamento dentro da área de vendas, é a análise de fatores internos e externos, para que assim o administrador possa prever o futuro e executar a previsão de forma que os objetivos sejam alcançados.

No Período mais crítico da Pandemia a Gestora relata que os decretos e medidas de restrição causaram grandes percas nas vendas, obrigando-a a prorrogar duplicatas e conter gastos, conseguindo, dessa forma, se manter no ramo escolhido. Diante do exposto, as funcionárias passaram por treinamento prévio, tem qualificação adequada para corresponder as metas e fazer com que a rotatividade de mercadorias seja cada vez maior sabendo contornar a situação e assegurar as vendas.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A administração de materiais e patrimônio é um importante caminho para uma boa organização e controle de recursos financeiros e materiais de uma organização. Através desse tema é possível se ter um processo logístico completo, organizado e eficiente, fazendo com que todo processo seja realizado da melhor forma. Esse processo acontece com o intuito de organizar, planejar e controlar materiais para a consecução das metas da equipe ou organização.

Para que as empresas sobrevivam e tenham sucesso nos mercados onde estão inseridas, vimos que se faz necessária uma eficaz administração de recursos materiais e patrimoniais o perfeito fluxo interno e externo de materiais, a informática aplicada para aperfeiçoar o controle dos mesmos, a função compras sendo realizada com eficiência, a correta decisão em comprar determinados itens, a filosofia just in time aplicada aos suprimentos, a otimização do armazenamento e da movimentação de mercadoria, a visão estratégica do papel dos estoques nas empresas, a normalização, a logística totalmente integrada, e resposta cada vez mais rápida ao consumidor, podem ser fundamentais para a conquista desse sucesso empresarial.

Constatou-se também que diante do pedido de compra até a fase final da dinâmica de entrega da mercadoria ou serviço ao cliente, há uma rede de processos que devem ser alinhados e estudados minuciosamente para que as chances de erro sejam as menores possíveis alcançando satisfação em nível elevado. Quanto mais atualizadas forem as informações, tal como o conhecimento acerca de custos de manutenção e aquisição dos estoques para ter um comprometimento com a demanda do fluxo produtivo, são os resultados esperados pelo estudo que agregam valor para os negócios da empresa.

Observa-se que tal benefício pode ser notado como facilitador em uma possível decisão de padronização da gestão de estoques na organização. É assim um grande auxiliador no processo de organização descobrindo possíveis pontos fracos, dessa forma, conseguem reunir esforços para se obter melhorias significativas para a empresa.

Pode-se concluir com exposto que a loja veio de um amor ao mundo infantil, passou por um planejamento e só assim veio de fato a existir, com o passar dos anos teve diversas melhorias

principalmente no que tange à parte física tanto de loja como de estoque. Existem vários planos para um crescimento ainda maior entrando também em outro nicho de mercado.

Porém, por mais que tenha uma boa estrutura a empresa ainda sente dificuldades com a crise imposta pelo vírus da covid-19 e a força da concorrência que consegue por vezes preços a baixo da média, a ideia de sua gerente e proprietária é aumentar seu estoque e melhorar a rotatividade que irá proporcionar mais vendas com preços acessíveis. Mesmo assim não se perde a administração do estoque sempre cuidando para que não haja perdas ou desperdícios.

Destarte, o trabalho do marketing está sendo ampliado e tem melhora significativa a cada dia já que as mídias sociais são essenciais para o reconhecimento do empreendimento, as tarefas são divididas com precisão o que permite as funcionárias trabalharem com mais clareza e visão de mercado. Desse modo, A organização reformulou seus conceitos e no que se entende por patrimônio começou a dar enfoque na gerencia de seus direitos e obrigações focando na estrutura e suas técnicas de vendas conseguindo por fim, passar por um momento de fragilidade sem percas significativas.

REFERÊNCIAS

- ACIOLY, Felipe, AYRES, Antônio de Pádua S., SUCUPIRA, Cezar. *Gestão de Estoques*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008.
- ALMEIDA, M.C. **Alditoria: um curso moderno e completo**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- BITTENCOURT; Ana Paula. **Empresa individual de responsabilidade limitada (eireli): considerações gerais com enfoque na natureza jurídica do novo instituto, introduzido pela lei nº 12.441/2011**. REVISTA DA ESMESC, v. 20, n. 26, 2013. Disponível em: [file:///C:/Users/Gerson/Downloads/75-148-1-SM%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Gerson/Downloads/75-148-1-SM%20(1).pdf). Acesso em: 11 de jun. 2021.
- BAILY, P. et al. **Compras: princípios e administração**. Tradução de Ailton Bomfim Brandão. São Paulo: Atlas, 2000.
- BORGES C. T.; CAMPOS S. M.; BORGES C. E. **Implantação de um sistema para o controle de estoques em uma gráfica/editora de uma universidade**. Revista Eletrônica Produção & Engenharia, v. 3, n. 1, p. 236-247, Jul./Dez. 2010.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Teoria Geral da Administração**. Rio de Janeiro: Campus, 2001. Disponível em: <https://redeprocurso.com.br/docs/T%C3%89CNICO%20EM%20ADMINISTRA%C3%87%C3%83O/M%C3%B3dulo/teoria-geral-da-administracao-chiavenato.pdf>. Acesso em: 11 de jun. 2021.
- COBRA, Marcos. **Administração de Vendas**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 1994. DIEHL, Astor Antônio; TATIM, Denise Carvalho. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas: métodos e técnicas**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2004.
- FRANCISCHINI, G. Paulino; GURGEL, Floriano do Amaral. **Administração de materiais e do patrimônio**. São Paulo: Cengage Learning, 2010.
- FUTRELL, Charles M. **Vendas: Fundamentos e novas práticas de gestão**. São Paulo: Saraiva, 2003.
- HONG, Y. C. **Gestão de estoques na cadeia logística integrada: supply chain**. São Paulo: Atlas, 1999.

LAKATOS, M.E; MARCONI, M.A. **Fundamentos de metodologia científica**.-5. Ed.- São Paulo: Atlas 2017.

MEGIDO, José; SZULCSEWSKI, Charles. **Administração Estratégica de Vendas e Canais de Distribuição**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2007

MARTINS, P. G.; ALT, P. R. **Administração de Materiais e Recursos Patrimoniais**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

MARTINS, P. G.; LAUGENI, F. P. **Administração da produção**. São Paulo: Saraiva, 1998.

MAXIMIANO, Antonio César Amaru; **Administração de Projetos: como transformar idéias em resultados** – 2 ed. – São Paulo: Atlas, 2002.

MONCZA, R.; TRENT, R.; HANDFIELD, R. **Purchasing and supply chain management**. Ohio: Thomson Publishing, 1998.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento estratégico: conceitos, metodologias e práticas**. São Paulo: Atlas, 2004.

PEROTTI, Edoardo. **Estrutura Organizacional e Gestão do Conhecimento**. São Paulo, 2004. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-01102004-123224/publico/VFinal.pdf>. Acesso em: 11 de jun. 2021.

RODRIGUES; Paulo Cesar Chagas, OLIVEIRA; **Otávio José. Modelos de gestão de estoques intermediários no processo de fabricação**. Bauru, SP, Brasil, 2006. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/272818846_Modelos_de_gestao_de_estoques_intermediarios_no_processo_de_fabricacao. Acesso em: 11 de jun. 2021.

VIANA, J. J. **Administração de materiais: um enfoque prático**. São Paulo: Atlas, 2000.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2017

APÊNDICE

APÊNDICE 1: Questionário para análise dos resultados

- 1) Qual a motivação para a abertura de uma loja no ramo infantil?
- 2) Foi aplicada alguma estratégia para auxiliar as vendas nesse período de crise?
- 3) Atualmente quais cargos compõem a estrutura da organização?
- 4) Como está estruturado o setor de compras?
- 5) A empresa tem um controle de estoque periódico?
- 6) Quais as estratégias utilizadas em tempos de crise econômica para manter a rotatividade de estoque?
- 7) Como é realizado o armazenamento da mercadoria?
- 8) Com as restrições por parte dos decretos e medidas de isolamento, houve redução nas vendas?
- 9) A concorrência interfere diretamente nesse processo de reformulação de estratégias?
- 10) Qual a relevância da administração de materiais e patrimônio em tempos de crise?

ANEXO: TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO-TCLE

O (a) senhor (a) está sendo convidado (a) a participar de um projeto de iniciação científica sobre o tema Administração de Materiais e Patrimônio: análise na Empresa mundo do bebê em tempos de crise Este TCLE será preenchido em duas vias, sendo uma para o pesquisador (a) e outra para o participante da pesquisa. O objetivo desta pesquisa é analisar a gestão da Empresa Mundo do Bebê no Período Pandêmico.

Os instrumentos da pesquisa contemplam um questionário sobre o perfil sócio demográfico e informações adicionais ao tema e um roteiro de entrevista semiestruturada. A pesquisa será realizada por Mariana Alves Santos Ferreira e orientada pela Prof.^a Me Inácio Ferreira Façanha Neto. Caso queira participar, terá garantido o sigilo do seu nome e dados coletados, podendo retirar seu consentimento em qualquer fase da pesquisa, sem nenhum prejuízo.

As despesas decorrentes da pesquisa serão de responsabilidade do (a) pesquisador (a). Em caso de dúvidas ou perguntas, poderá solicitar a qualquer momento explicações adicionais, dirigindo-se aos pesquisadores relacionados abaixo:

Professor (a) pesquisador (a) responsável:

Prof. Me Inácio Ferreira Façanha Neto

E-mail: inaciofacanha@professor.uema.br

Pesquisador (a) acadêmico (a) do Curso Bacharelado em Administração:

Mariana Alves Santos Ferreira

Alvesmaliana285@gmail.com

(99) 985293766 Declaro que estou informado (a) sobre este projeto de Iniciação científica e, tendo ciência do referido projeto, confirmo meu consentimento. Concordo, voluntariamente em participar do projeto de iniciação científica.



Assinatura do sujeito de pesquisa

Nome completo: 

Telefone: (99) 9202-0744

Assinatura do Pesquisador (a): 