Universidade Federal de Viçosa

Departamento de Administração e Contabilidade

ADM 100 – Introdução à Administração

ÁREAS FUNCIONAIS DA ADMINISTRAÇÃO

PRODUÇÃO/OPERAÇÕES

Profa. Daiane Medeiros Roque Ferreira

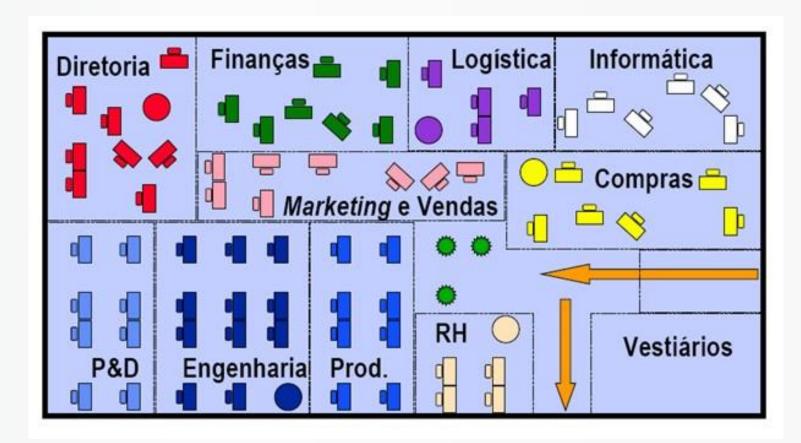


PLANEJAMENTO DE ARRANJO FÍSICO (LAYOUT)

Envolve decisões sobre como organizar espacialmente as instalações, sobre o posicionamento e a localização das máquinas e equipamentos, das estações de trabalho, das áreas dentro da organização, como de atendimento aos clientes, das áreas de armazenagem de materiais, banheiros, refeitórios, escritórios, salas de reunião, bem como a definição dos fluxos de materiais, informações e de pessoas nas instalações.



Exemplo de Layout





PLANEJAMENTO EM ARRANJO FÍSICO (LAYOUT)

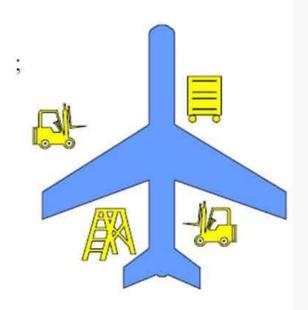
Tipos básicos de layout que podem ser adotados por uma organização:

 Layout de posição fixa ou posicional – o produto permanece fixo enquanto está sendo processado, são as pessoas, os materiais e as máquinas que vão para o local de posição fixa para a montagem e o processamento do produto (ex: produção de aviões, navios, estradas);



Layout de posicional fixo

- Exemplo:
- produto parado muito grande para ser movido;
- recursos e pessoas se movimentam;
- · utiliza grandes áreas;
- grande atividade de transporte;
- Outros exemplos: rodovia,restaurante de alta classe.





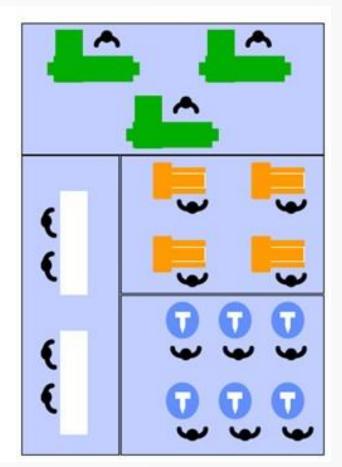
PLANEJAMENTO EM ARRANJO FÍSICO (LAYOUT)

 Layout de processo ou funcional – os recursos de transformação são agrupados de acordo com o tipo de processo que é executado. São mais frequentes quando a mesma operação deve produzir muitos produtos ou servir a muitos clientes diferentes (ex: bancos, supermercados, hospitais);



Layout de processo ou funcional

- Máquinas semelhantes agrupadas;
- Mão-de-obra especializada;
- Menos vulnerável a paradas;
- Equipamentos de uso geral.

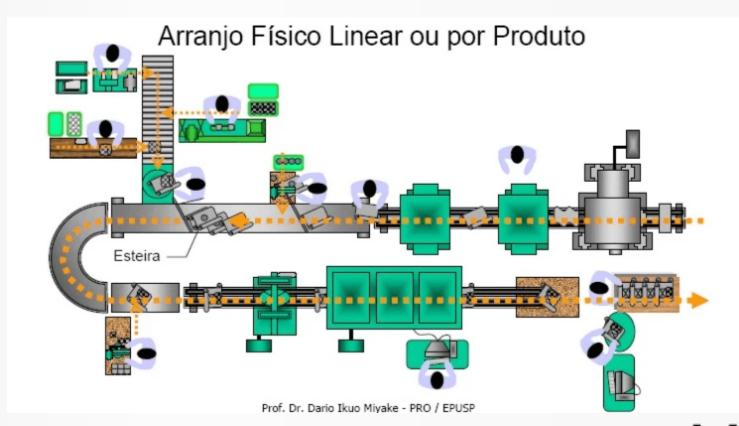




PLANEJAMENTO EM ARRANJO FÍSICO (LAYOUT)

 Layout de produto – é o arranjo físico no qual os recursos de transformação e as tarefas são projetados para permitir um fluxo linear e sequencial de materiais ao longo da linha de produção (linha de montagem). Está associado a uma produção contínua e repetitiva (ex: indústrias).

Layout de produto





- Uma das principais atividades do gerente de operações é a administração de estoques.
- Motivos para manutenção de estoques:
- ✓ Melhorar o serviço ao cliente;
- √ Garantir o abastecimento contínuo das operações;
- ✓ Permitir que a organização se beneficie de descontos de quantidade;
- ✓ Proteger contra incertezas na demanda e no tempo de entrega;
- ✓ Proteger contra oscilações no preço decorrentes da inflação.



- Os estoques representam um investimento significativo para as organizações, logo devem ser cuidadosamente planejados e controlados.
- Técnicas para otimizar a administração de estoques:
- ✓ Lote econômico de compra (LEC).
- ✓ Curva ABC.
- ✓ Planejamento de necessidades de materiais (MRP).
- ✓ Sistemas Just-in-Time (JIT).



✓ Lote econômico de compra (LEC).

 Técnica simples que determina a quantidade de materiais que deve ser encomendada em determinado momento, de forma a minimizar os custos de estocagem.

$$LEC = \sqrt{\frac{2xDxCp}{i \ x \ Cu}}$$

- D= Demanda anual
- Cp= Custo de pedir
- i= taxa de juros
- Cu= custo unitário



Lote Econômico de Compra

A Compubrás consome 1000 chicotes elétricos por mês, ao custo de R\$ 20,00 cada. A cada pedido a empresa precisa pagar um frete de R\$ 80,00 por viagem, sabendo que o custo de oportunidade dessa empresa de 5% ao mês. Qual o tamanho ideal de um lote de compra que minimize os custo de manutenção do estoque?



✓ Curva ABC

- Identifica os itens de maior importância ou impacto para a organização.
- ▶itens de classe A (20% do total de estoques, mas responsáveis por 65% do valor do estoque para a empresa);
- ➤ itens de classe B (30% do total, mas responsáveis por 25% do valor do estoque);
- ➤ itens de classe C (50% do total dos estoques, responsáveis por apenas 10% do valor do estoque).



• A empresa ADM BRASIL S/A, precisa definir critérios prioritários de suprimentos para itens de consumo regulares

Produto	Consumo Anual		Preço		VL Total	%	% Acum	Classificação
1	1000	R\$	2,00	R\$	2.000,00			
2	200	R\$	20,00	R\$	4.000,00			
3	2000	R\$	1,00	R\$	2.000,00			
4	100	R\$	80,00	R\$	8.000,00			
5	200	R\$	20,00	R\$	4.000,00			
6	4000	R\$	10,00	R\$	40.000,00			
7	4000	R\$	48,00	R\$	192.000,00			
8	1000	R\$	84,00	R\$	84.000,00			
9	50	R\$	40,00	R\$	2.000,00			
10	30	R\$	200,00	R\$	6.000,00			
11	500	R\$	4,00	R\$	2.000,00			
12	8000	R\$	4,00	R\$	32.000,00			
13	100	R\$	20,00	R\$	2.000,00			
14	1000	R\$	24,00	R\$	24.000,00			
15	10	R\$	600,00	R\$	6.000,00			
	TOTAL				410.000,00			



					Y			
Produto	Consumo Anual		Preço		VL Total	%	% Acum	Classificação
7	4000	R\$	48,00	R\$	192.000,00			
8	1000	R\$	84,00	R\$	84.000,00			
6	4000	R\$	10,00	R\$	40.000,00			
12	8000	R\$	4,00	R\$	32.000,00			
14	1000	R\$	24,00	R\$	24.000,00			
4	100	R\$	80,00	R\$	8.000,00			
10	30	R\$	200,00	R\$	6.000,00			
15	10	R\$	600,00	R\$	6.000,00			
2	200	R\$	20,00	R\$	4.000,00			
5	200	R\$	20,00	R\$	4.000,00			
1	1000	R\$	2,00	R\$	2.000,00			
3	2000	R\$	1,00	R\$	2.000,00			
9	50	R\$	40,00	R\$	2.000,00			
11	500	R\$	4,00	R\$	2.000,00			
13	100	R\$	20,00	R\$	2.000,00			
	TOTAL				410.000,00			



Produto	Consumo Anual		Preço		VL Total	%	% Acum	Classificação
7	4000	R\$	48,00	R\$	192.000,00	46,8		
8	1000	R\$	84,00	R\$	84.000,00	20,5		
6	4000	R\$	10,00	R\$	40.000,00	9,8		
12	8000	R\$	4,00	R\$	32.000,00	7,8		
14	1000	R\$	24,00	R\$	24.000,00	5,9		
4	100	R\$	80,00	R\$	8.000,00	2,0		
10	30	R\$	200,00	R\$	6.000,00	1,5		
15	10	R\$	600,00	R\$	6.000,00	1,5		
2	200	R\$	20,00	R\$	4.000,00	1,0		
5	200	R\$	20,00	R\$	4.000,00	1,0		
1	1000	R\$	2,00	R\$	2.000,00	0,5		
3	2000	R\$	1,00	R\$	2.000,00	0,5		
9	50	R\$	40,00	R\$	2.000,00	0,5		
11	500	R\$	4,00	R\$	2.000,00	0,5		
13	100	R\$	20,00	R\$	2.000,00	0,5		
	TOTAL			R\$	410.000,00	100,0		



Produto	Consumo Anual		Preço		VL Total	%	% Acum	Classificação
7	4000	R\$	48,00	R\$	192.000,00	46,8	46,8	Α
8	1000	R\$	84,00	R\$	84.000,00	20,5	67,3	Α
6	4000	R\$	10,00	R\$	40.000,00	9,8	77,1	A
12	8000	R\$	4,00	R\$	32.000,00	7,8	84,9	В
14	1000	R\$	24,00	R\$	24.000,00	5,9	90,7	В
4	100	R\$	80,00	R\$	8.000,00	2,0	92,7	В
10	30	R\$	200,00	R\$	6.000,00	1,5	94,1	В
15	10	R\$	600,00	R\$	6.000,00	1,5	95,6	В
2	200	R\$	20,00	R\$	4.000,00	1,0	96,6	С
5	200	R\$	20,00	R\$	4.000,00	1,0	97,6	C
1	1000	R\$	2,00	R\$	2.000,00	0,5	98,0	C
3	2000	R\$	1,00	R\$	2.000,00	0,5	98,5	C
9	50	R\$	40,00	R\$	2.000,00	0,5	99,0	С
11	500	R\$	4,00	R\$	2.000,00	0,5	99,5	С
13	100	R\$	20,00	R\$	2.000,00	0,5	100,0	С
	TOTAL				410.000,00	100	100	

✓ Sistema Just-in-Time

- Tem como objetivo **reduzir ao mínimo os estoque**, pela coordenação da produção com entregas precisas de suprimentos.
- Operacionalizado com cartões Kanban que sinaliza a estação anterior a necessidade de materiais.
- O aumento nos gastos com transporte foi compensado pela redução no custo de oportunidade de manter estoques.
- Níveis elevados de estoque pode camuflar ou esconder as falhas do processo produtivo



Logística e Distribuição

- A logística e distribuição é uma importante dimensão com a administração de estoques;
- A logística consiste no gerenciamento de toda movimentação de recursos, produtos, equipamentos e informações necessárias para a execução das atividades de uma organização. O objetivo é garantir entregas na quantidade e na qualidade adequadas, no momento e no lugar certos, de forma a maximizar a eficiência e a eficácia do sistema de operações.
- A distribuição é o processo da logística responsável pela movimentação dos produtos acabados desde sua saída do processo de transformação até sua entrega ao cliente.



Enfoque na Qualidade

➤ Abordagem tradicional de qualidade – identificação de erros e desvios em vez de sua prevenção.

- Gestão pela qualidade total (TQM):
- Vai além da qualidade do produto em si, envolve o atendimento das necessidades e das expectativas dos consumidores, o comprometimento de todos os membros da organização e o melhoramento contínuo da qualidade dos processos.
- Foco na prevenção



ÁREAS FUNCIONAIS DA ADMINISTRAÇÃO

MARKETING



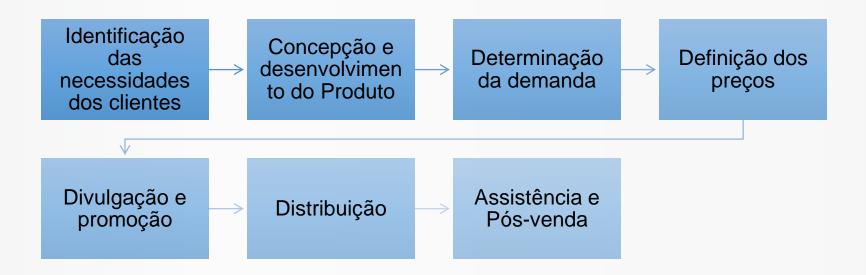
O QUE É MARKETING?

"Processo de planejar e executar o desenvolvimento, o preço, a promoção e a distribuição de ideias, bens e serviços para criar e trocar valor com os clientes" (SOBRAL e PECI, 2013, p.457)

"Processo administrativo e social pelo qual indivíduos e grupos obtêm o que necessitam e desejam, por meio da criação, oferta e troca de produtos e valor com os outros" (KOTLER, 2003, p.3).



O QUE É MARKETING?



 Coordenar todas esses processos é função do gerente de marketing.



ORIENTAÇÕES DE MARKETING

- Orientação de produção: crença de que os consumidores preferem produtos acessíveis e produzidos em larga escala, por serem mais baratos.
- Orientação de produto: crença de que os consumidores preferem produtos com maior qualidade, desempenho e características inovadoras. Pode levar à miopia de marketing.
- Orientação de vendas: crença de que os consumidores não comprarão uma quantidade satisfatória de produtos de uma empresa a menos que ela venda em larga escala e realize promoções;

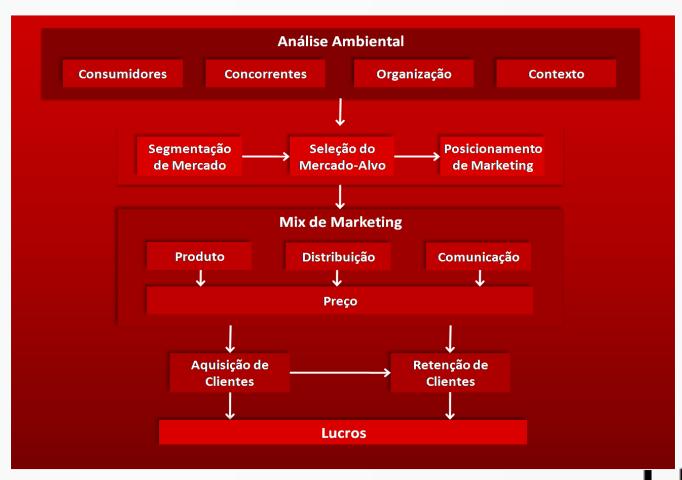


ORIENTAÇÕES DE MARKETING

- Orientação de marketing (para o cliente): crença de que o alcance das metas organizacionais depende da determinação das necessidades e dos desejos do mercado-alvo e da entrega da satisfação desejada com mais eficiência que os concorrentes;
- Orientação de marketing societal: crença de que a organização deve entregar valor superior aos clientes, de maneira que o bem-estar do consumidor e da sociedade seja mantido ou melhorado.



PROCESSO DE ADMINISTRAÇÃO DE MARKETING



Fonte: Sobral e Peci (2013, p. 462)

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

SLACK, N.; CHAMBERS, S. JOHNSTON, R. **Administração da produção**. São Paulo: Atlas, 2009.

SOBRAL, Filipe; PECI, Alketa. **Administração:** teoria e prática no contexto brasileiro. 2 ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2013.

STEVENSON, W. J. **Administração das Operações de Produção**. São Paulo, LTC, 2001.

