

TECNOLOGIAS DE ANÁLISE DE PROCESSOS ORGANIZACIONAIS

Santos, Ana Paula
Mendes Mariana L.
Vidi, Patrik A.
Dal Moro, Simone
Dalpont Tatiane L.
Popp, Tadiane R.

RESUMO

Mapeamento do processo de compras de uma empresa de automação e comércio de materiais elétricos.

1 DEFINIÇÃO DO PROCESSO

O processo se inicia quando o colaborador, responsável pelo almoxarifado da empresa, verifica que não possui determinado material ou que o mesmo está com estoque baixo, também pode ter início quando há venda de projeto de automação.

2 MOTIVO DA ESCOLHA DESTE PROCESSO

Conforme o modelo de negócio da organização, a gestão eficiente do estoque possibilita a obtenção de resultados positivos, pois durante a aquisição dos materiais, a margem de lucro pode ser revista e aumentada de forma eficiente.

Ainda na aquisição, é possível verificar como a organização pode ser mais competitiva. A análise do processo, permite a possibilidade de redução de preços praticados com negociações mais vantajosas.

Nesse contexto, a gestão de almoxarifado e setor de compras necessitam estar em concordância e sintonia, alinhados quanto a necessidade da aquisição de materiais.

3 APRESENTA AS PARTES (PESSOAS OU DEPARTAMENTOS) ENVOLVIDA(S) NO PROCESSO

- Almoxarifado;
- Departamento de compras;
- Departamento financeiro.

4 APRESENTAR O PASSO A PASSO DAS ETAPAS DO PROCESSO ESCOLHIDO.

- a) Surgimento da demanda para adquirir determinado material;
- b) O Almoxarifado solicita ao Departamento de Compras a aquisição do material;
- c) O Departamento de Compras solicita orçamento aos fornecedores;
- d) O departamento de compras analisa os orçamentos e faz negociação com fornecedores para obter desconto e ou melhores condições de pagamento;
- e) O Departamento de Compras adquire o material;
- f) O Almoxarifado recebe o material e encaminha a Nota Fiscal ao Departamento Financeiro;
- g) O almoxarifado faz a separação dos materiais conforme sua finalidade, ou seja, estoque ou matéria-prima para projeto de automação;
- h) O Departamento Financeiro realiza o pagamento da Nota Fiscal ao fornecedor;

5 TEXTO APRESENTANDO O PROCESSO

O processo inicia com a verificação da falta de determinado produto no estoque da empresa. Como o produto deve estar disponível sempre, é feita uma solicitação de compras pelo almoxarifado para o setor de compras. O Setor de compras, por sua vez, analisa se há produto em estoque.

Se o produto está disponível, o pedido é separado, é feita a emissão da nota fiscal e o produto é entregue ao cliente final.

Caso o produto solicitado não esteja disponível, é gerado uma ordem de compra para o produto que está em falta, a ordem de compra é enviada ao fornecedor.

O fornecedor encaminha o produto e nota fiscal para o setor de compras.

É feito lançamento de entrada do produto no sistema da empresa.

Na sequência, é gerado a nota fiscal do produto que será vendido, o produto é separado, em seguida, nota fiscal e produto são entregues ao cliente.

6 TEXTO FALANDO DE UMA POSSÍVEL MELHORIA NO PROCESSO APRESENTADO

Uma possível melhoria do processo pode ser aplicada no início do processo, ou ainda gerando um novo processo, é a inclusão de uma etapa de análise e conferência de estoque, baseando a necessidade do processo, nas vendas realizadas.

Deve existir uma quantidade mínima de material em estoque, e quanto ela for atingida, a solicitação de compra deve ser feita, evitando assim, o “zeramento” do produto.

A análise das vendas, possibilitará uma previsão de novas vendas dos produtos, gerando assim um motivo para a implantação do processo, evitando atrasos na entrega do produto ao comprador final, já que com a análise de estoque, o produto não ficaria em falta na empresa.

De acordo com o site da Field Control, “Com os processos bem ordenados e claros, todo o trabalho, independentemente da área, é feito dentro de parâmetros pré-definidos pela empresa.”

Dessa forma, a atualização do processo, a inclusão de mais uma etapa, ou, no futuro converter em um novo processo, permite que a empresa evolua em termos de produtividade e agilidade no atendimento aos clientes.

A revisão de processos é importante para evitar clientes descontentes, retrabalho para os colaboradores e por consequência, a queda da produtividade.

O mapeamento dos processos é crucial para identificar “o que” e “como” o fluxo da empresa pode ser melhorado.

Ainda é possível acrescentar uma melhoria no processo de vendas, com o “pós-vendas”.

O pós-venda é essencial para fidelizar o cliente, tanto mostrando interesse quando há retorno positivo, quanto buscando soluções quando há retorno negativo.

CONCLUSÃO

A melhoria do processo possibilita maior produtividade da empresa e maior facilidade de atendimento aos clientes.

É imprescindível na era atual que os clientes esperem o menor tempo possível para receber seu produto, assim, uma empresa com todos os seus processos bem definidos, com colaboradores que saibam o que, quando e como realizar suas funções.

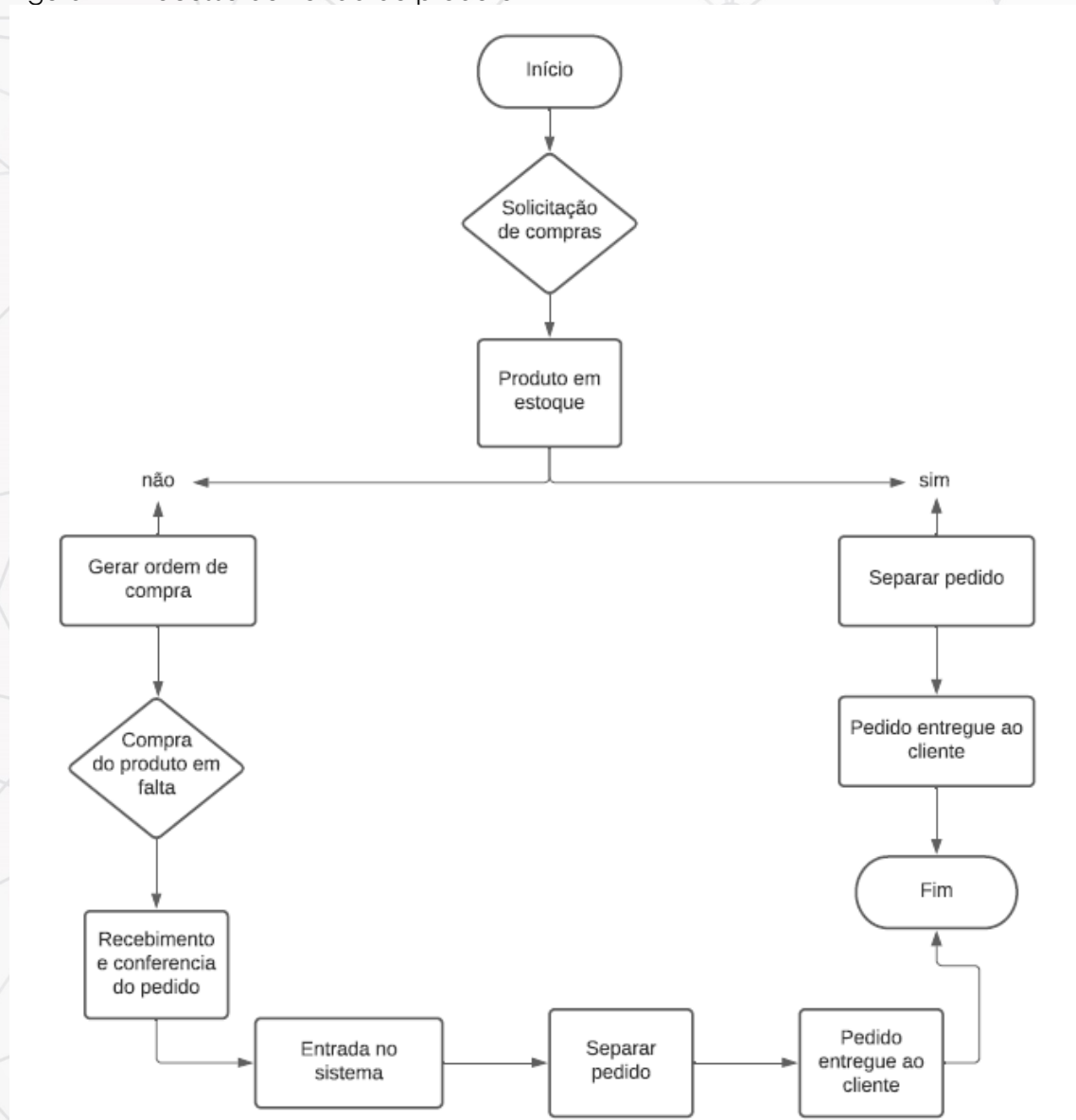
As etapas de mapeamento, revisão, implementação do processo, por mais que levem tempo, são muito importantes para a melhoria de todos os setores, afinal, fluxos bem definidos e funções específicas refletem na qualidade do ambiente interno (colaboradores) e externo (clientes).

É importante lembrar também que, independente do sucesso do primeiro mapeamento e redefinição dos processos, sempre se deve continuar buscando novas formas de melhorias, ou atualização e implementação de novos processos. Essa prática, permite que a empresa não fique estagnada e identifique novas possibilidades de avanços em qualquer área.

REFERÊNCIAS

FIELD CONTROL (On-Line). Qual a importância dos processos na empresa? Disponível em: <https://fieldcontrol.com.br/blog/qual-a-importancia-dos-processos-na-empresa/>. Acesso em: 12 out. 2021

Imagens relacionadas
 Figura 1 – Processo de venda de produto



Fonte: os autores.

Figura 2 – Processo de análise de estoque