



Diciembre 2019 - ISSN: 1696-8352

OPERADORES LOGÍSTICOS – REDUÇÃO DE OPERADORES DE ESTOQUE DA CASAS FREITAS EM FORTALEZA

Pedro Diógenes Félix Ferreira Braga¹

Thiago Lopes Amorim²

Prof. M. Sc. Rickardo Léo Ramos Gomes³

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Pedro Diógenes Félix Ferreira Braga, Thiago Lopes Amorim y Rickardo Léo Ramos Gomes (2019): “Operadores logísticos – redução de operadores de estoque da casas freitas em fortaleza”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana (diciembre 2019). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/12/operadores-logisticos.html>

RESUMO

O cenário do comércio atual exige muito de seus empresários e administradores uma estratégia ideal para flexibilizar suas vendas com lucro da empresa. Pois quando as vendas tendem a cair e continuarem com patamar negativo, o objetivo será, contudo, cortar o máximo os custos operacionais como água, luz, internet, telefone, colaboradores principalmente, entre outros fatores. A loja Casa Freitas, em especial na cidade de Fortaleza, capital do Ceará, no bairro Aldeota, está passando por uma redução muito significativa a partir do ano de 2019, onde a constante pressão e a baixa do lucro tem motivado a reduzir de modo a desligar ou transferir para outras lojas da cidade seus colaboradores, causando estresse e desgaste emocional. Ter ideias inovadoras e conhecimentos para reduzir custos nas empresas está se tornando uma obrigação, uma vantagem competitiva.

1 Pós-graduando em Gestão Estratégica da Logística do Centro Universitário UniAteneu.

2 Pós-graduando em Gestão Estratégica da Logística do Centro Universitário UniAteneu.

3 Professor da Disciplina de Metodologia do Trabalho Científico (Orientador) – Centro Universitário UNIATENEU; Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Ceará (IFCE); Instituto Euvaldo Lodi (IEL); Centro Universitário Farias Brito (FBUNI); Dr. (Tít. Cult.) em Ciências Biológicas pela FICL; M. Sc. em Fitotecnia pela Universidade Federal do Ceará (UFC); Spec. em Metodologia do Ensino de Ciências pela Universidade Estadual do Ceará (UECE); Spec. (Tít. Cult.) em Paleontologia Internacional pela Faculdade Internacional de Cursos Livres (FICL). Graduado em Agronomia pela Universidade Federal do Ceará (UFC); Licenciado nas disciplinas da Área de Ciências da Natureza, Matemática e suas Tecnologias pela Universidade Estadual Vale do Acaraú (UVA); Consultor Internacional do BIRD para Laboratórios Científicos. Conveniado com a ABNT.

Importante o trabalho com participação de todos, adotar a cultura do contra o desperdício estabelecendo metas de cortes de custos, premiar lojas com o alcance almejado e maximizar a eficiência das tarefas dos colaboradores com planejamento de controle e boa gestão no sistema. Este presente trabalho tem por finalidade abordar os operadores logísticos da loja Casa Freitas Fortaleza e as vantagens e desvantagens em terceirizar suas atividades logísticas de mão de obra.

Palavras-chave: Comércio. Vendas. Estratégia. Terceirizar.

RESUMEN

El panorama comercial actual exige en gran medida a sus dueños y gerentes de negocios una estrategia ideal para flexibilizar las ventas rentables de su compañía. Para cuando las ventas tienden a caer y continuar con niveles negativos, el objetivo será, sin embargo, reducir los costos operativos como agua, electricidad, internet, teléfono, empleados principalmente, entre otros factores. La tienda Casa Freitas, especialmente en la ciudad de Fortaleza, capital de Ceará, en el barrio de Aldeota, está experimentando una reducción muy significativa desde 2019, donde la presión constante y la baja rentabilidad han motivado a reducir para desconectar o transferir empleados a otras tiendas en la ciudad, causando estrés y angustia emocional. Tener ideas y conocimientos innovadores para reducir los costos en las empresas se está convirtiendo en una necesidad, una ventaja competitiva. Es importante trabajar con la participación de todos, adoptar una cultura de prevención de residuos estableciendo objetivos de reducción de costos, recompensar a las tiendas con el alcance deseado y maximizar la eficiencia de las tareas de los empleados con la planificación del control y la buena gestión del sistema. Este documento tiene como objetivo abordar a los operadores logísticos de la tienda Casa Freitas Fortaleza y las ventajas y desventajas de externalizar sus actividades logísticas de mano de obra.

Palabras clave: Comercio. Ventas Estrategia. Subcontratar.

ABSTRACT

The current trading landscape greatly demands from its business owners and managers an ideal strategy for flexing their profitable company sales. For when sales tend to fall and continue with negative levels, the goal will be, however, to cut operating costs such as water, electricity, internet, telephone, employees mainly, among other factors. The Casa Freitas store, especially in the city of Fortaleza, capital of Ceará, in the Aldeota neighborhood, is undergoing a very significant reduction since 2019, where the constant pressure and low profit has motivated to reduce in order to Disconnect or transfer employees to other stores in the city, causing stress and emotional distress. Having innovative ideas and knowledge to reduce costs in companies are becoming a must, a competitive advantage. It is important to work with everyone's participation, adopt a culture of waste prevention by setting cost-cutting goals, reward stores with the desired reach and maximize the efficiency of employees' tasks with control planning and good system management. This paper aims to address the logistics operators of Casa Freitas Fortaleza store and the advantages and disadvantages of outsourcing their logistics activities of labor.

JEL Descriptors: L21 - Business Objectives of the Firm M1 - Business Administration; M21 - Business Economics.

Keywords: Trade. Sales. Strategy. Outsource.

1 INTRODUÇÃO

Com a nova era, a globalização, novos concorrentes, as empresas têm se tornado mais competitivas e com isso, buscar novas estratégias e inovações em meios as dificuldades cotidianas.

Um das mais importantes e atrativas para o setor do comércio é sem dúvidas o atendimento ao cliente, pois o cliente saindo satisfeito as chances são relevantes em voltar outras vezes para comprar.

As empresas tentam reduzir os custos diminuindo o quadro de funcionários ou desviando a função, ocupando os mesmos em outras funções desfalcando em suas atuais tarefas e se tratando de vendedores ou promotores que atuam em atendimento, a loja quando estiver com vários clientes não terá o quadro ideal para o atendimento, gerando um clima tenso e estresse.

O presente trabalho trata-se da redução de operadores logísticos que tem afetado ultimamente o desempenho da empresa, no início de janeiro de 2019 até maio, a loja disponibilizava de cinco colaboradores, a partir de junho foram transferidos quatro para outras lojas, restando apenas um colaborador para comandar toda operação.

Um das alternativas seria a terceirização de mão de obra, que torna mais barato o custo de vez de uma contratação efetiva, como encargos trabalhistas.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Esta fundamentação está dividida pelos subtópicos gestão de custo e seus conceitos relacionados a redução operacional e operador logístico e seus fundamentos, no primeiro analisou-se a relevância do planejamento, controle, redução e desenvolvimento das operações; no segundo a importância do profissional para tomada de decisões nos processos cognitivos da empresa.

2.1 Gestão de Custo

A empresa está buscando minimizar o custo da mão de obra com intuito de diminuir o máximo de funcionários sem prejudicar nas operações do estoque.

Vieira *et al* (2009, p. 02) afirmam que:

A dinâmica do mercado, cada vez mais globalizado e competitivo, exige gestores com conhecimento, habilidades e atitudes estratégicas para a rápida tomada de decisão, os quais necessitam de informações qualificadas para gerar resultados positivos. As empresas carecem de sistemas de informações, de planilhas de projeções e orçamentos, de custos e formação de preços, além dos relatórios contábeis gerenciais oriundos desses

instrumentos, servindo como suporte para uma gestão eficaz, contribuindo significativamente para a sustentabilidade da organização.

Além de analisar o comportamento dos custos em um ponto no tempo, uma empresa deve considerar de que modo os custos alterarão no decorrer do tempo.

A Contabilidade de Custos apresenta-se como um instrumento de gestão à medida que suas informações demonstrem clareza, coerência, confiabilidade e em tempo hábil. Entre as informações relevantes, podem ser citadas a apuração do custo real de cada produto e serviço, a margem de contribuição, o ponto de equilíbrio, a margem de segurança operacional, a apuração do preço de venda (orçamento), os resultados obtidos com a fabricação e venda de produtos e prestação de serviços, entre outras que são necessárias para o planejamento e controle da organização (Vieira *et al*, 2009, p. 03).

De acordo com Leone (2000, *apud* Vieira *et al*, p. 04),

[...] a aplicação da Contabilidade de custos é vasta: ela pode produzir bons resultados nas empresas estritamente comerciais ou que prestam serviços, como, por exemplo, hospitais, lojas, serviços de utilidade pública, institutos educacionais, repartições públicas, etc., levando-se em devida conta, é claro, as peculiaridades de cada organismo econômico.

Assim, a ideia da Casa Freitas para descarregar ou carregar o caminhão foi convocar outros colaboradores desviando suas tarefas para atender a demanda, podendo gerar estresse e desmotivação.

Hoje é apenas um estoquista, que se encarrega de toda a operação, no momento do descarregamento ou carregamento que sempre acontece pela manhã participam do processo dois promotores de vendas, um serviço geral e um manobrista, pagando o valor de quarenta reais semanais.

É preciso entender que custos e despesas são conceitos totalmente diferentes, os custos estão associados à entrega de seus bens e produtos finais, tais como aquisição ou produção de mercadorias, matéria-prima, mão de obra, energia elétrica, depreciação de máquinas, impostos, entre outros.

O critério do custo variável (ou direto) é aquele que só inclui no custo das operações, dos produtos, serviços e atividades, os custos diretos e variáveis. Para que um custo (ou uma despesa) detenha as condições necessárias para compor o custo de um produto, por exemplo, é necessário que esse custo seja facilmente identificado com o produto, isto é, seja direto (onde não haja a necessidade de rateio) e que seja variável diante da variabilidade de um indicador que represente o produto, a operação, o processo, o componente ou a atividade. A finalidade principal do critério é a determinação da contribuição marginal total ou unitária de cada objeto de custeio. Essa informação tem um poder extraordinário, principalmente por

que não é poluída pelo trabalho de rateio, perigoso, porque às vezes inútil e até enganador (Leone, 2000, p. 405, *apud* Vieira *et al* 2009, p. 07).

Enquanto as despesas são aqueles gastos necessários para que uma empresa siga funcionando como propagandas, salários, etc.

A análise de custo se faz necessário para obter informações a respeito da rentabilidade da empresa e do desempenho das atividades desenvolvidas dentro dela. Ajuda no controle, planejamento e desenvolvimento das diversas operações da organização.

Uma empresa pode vender bastante e agradar seus clientes, porém, se seus custos ultrapassarem ou forem bem próximos dos valores arrecadados, ela não crescerá de fato.

Tendo em vista que o crescimento de uma organização depende não somente do quanto ela arrecada com seus produtos ou serviços, mas também o quanto ela gasta.

Segundo Kotler (2003, p.132),

As empresas prestadoras de serviços devem garantir que os clientes recebam frequentemente serviços de alta qualidade, ou seja, uma das maneiras mais importantes de uma empresa de serviços se diferenciar das outras é executando um serviço de qualidade superior ao de seus concorrentes.

A tomada de decisões faz parte de seus proprietários e administradores, indo além da simples busca da sobrevivência.

Quanto maior exigência de serviço pode requerer maior nível de estoque, pessoal envolvido, sistemas de informação enfim, determinar maiores custos logísticos, com serviço cada vez mais diferenciado.

Um exemplo que pode ser citado é o da *Kraft Foods Spain*, citado por Picazo e Molina (2004, p. 358), que desenvolveu um módulo de *Cost To Serve*

Para controlar e minimizar os custos logísticos associados ao atendimento de cada cliente, visando a suportar os processos de tomada de decisão, identificando ineficiências e buscando oportunidades de economia de escala em sua cadeia de suprimentos.

Segundo autores, os custos associados dependem, principalmente, da estrutura logística da empresa (fábrica e localização dos armazéns) e das condições de distribuição (nível de serviço) requeridas por cliente (tamanho de lote, tipos de produtos, embalagens requeridas, locais e frequências de entrega, modo de transporte necessário etc.) (Picazo; Molina, 2004)

2.1.1 Ideias para redução nos custos operacionais

A alta competitividade do mercado de utilidades do lar, crise econômica, altas cargas tributárias, falta de recursos e por aí vai.

Muitas empresas têm sentido na pele os efeitos do cenário conturbado que nos cerca nos últimos anos tentando se ajustar da melhor forma.

A Casa Freitas tem como logomarca o “pioneirismo”, por se tratar de uma loja antiga e respeitada, tenta se manter competitivo a meio de um cenário desafiador onde requer grandes habilidades gerenciais, disciplina e muito jogo de cintura.

Por esse motivo, o termo “redução de custos” passou a fazer parte do dia a dia da grande parte dos gestores e empreendedores brasileiros, sem perder os principais focos que é o bem-estar dos clientes e sua lucratividade.

Primeiro passo é ter o domínio dos custos do negócio, qual impacto que a diminuição de cada um deles teria sobre as atividades dos colaboradores, as consequências posteriores seriam negativas ou positivas e quais setores serão afetados e como evitar para não comprometer.

Importante salientar a participação de todos colaboradores para que o intuito de redução de custos seja favorável e benéfico.

1. Ordenar os custos atuais: saber como e com o que a empresa está gastando e criar estratégias. Não importa que a princípio o valor seja irrelevante, a soma de todas irrelevâncias pode resultar em volumes bastantes significativos em uma análise consistente dos custos.

2. Otimização dos processos: quanto mais eficiente for o trabalho elaborado, menos a empresa gasta com horas extras, energia elétrica, água, entre outros. A tecnologia é aliada para que o sistema torne simples e rápido. Alguns setores, como o departamento financeiro, exigem um grande número de operações diárias, como, por exemplo, registros de contas a pagar e contas a receber.

3. Renegociar com fornecedores: antes de tudo fazer uma análise de preços no mercado e conhecer a demanda; apresentar seu negócio, tratar como parceria construindo relacionamento flexível e fiel de longo prazo, tendo sempre alternativa em mente; acelerar processos, entrar em mútuo acordo para que ambos sejam beneficiados em mesmo alinhamento; obter descontos e tornar o negócio mais competitivo diante dos concorrentes.

4. Envolver pessoas e estabelecer premiações: participação de todos colaboradores com propósito de ajudar uns aos outros, atuando de forma transparente e economizar o essencial (siteware.com.br, 2019)

Abaixo alguns fatores que são determinantes conforme objetivos relacionados acima para redução de custos.

1. Análise da demanda de ligações locais e interurbanas: negociar um plano que cubra as necessidades da empresa.

2. Economizar energia: utilizar sensores de presença em banheiros, não ligar todos ar-condicionados pela manhã, investir em lâmpadas de *led*.

3. Diminuir os copos descartáveis: oferecendo apenas para clientes e convidados, colaboradores adotarem o copo de vidro

4. Impressoras: evitar desperdícios de papéis reutilizando para outros fins.

5. Economizar água: vistoriar sempre se não há vazamentos, torneiras com temporizadores nos banheiros e captação da água da chuva que desce das calhas para limpeza da loja (pontomais.com.br, 2019)

Benefícios que a empresa logo adquire com diminuição dos riscos do negócio como queda nos gastos e aumento da lucratividade serão os principais fatores positivos para o sucesso do projeto.

2.2 Operador Logístico

A logística é uma parte muito importante da empresa, é um departamento responsável pela gestão de materiais e administra recursos financeiros, materiais, armazenamento, transporte e distribuição.

O operador logístico é o profissional responsável pelo gerenciamento e execução das atividades, bem como o armazenamento de mercadorias, processamento de pedidos e informações.

Algumas empresas já possuem um Ponto Central para coletar, separar e distribuir para uma determinada área ou região específica, mais conhecido como *Hub*, que é o caso da Natura, empresa líder em vendas diretas de perfumaria no Brasil, que possui o mais moderno *Hub* logístico das Américas com uma área de 35 mil m² de área construída, é gerenciada por um sistema *WMS* customizado, 100% automatizado, dando rapidez no processo de carga e descarga, com caminhões que foram desenvolvidos para integrar esses enormes armazéns automatizados.

O processo de carga e descarga de produtos destes caminhões customizados leva 5 minutos, “Montamos toda a carga fora do caminhão e depois, através de um sistema de esteiras motorizadas e elevadores, transportamos tudo para o interior da carreta”, afirmou Angel Medeiros diretor de Inovação Logística da Natura, no site da empresa em 2015.

Apesar da robotização desse enorme armazém, a Natura tem mais de 180 empregos diretos e indiretos, pois esse Hub abastece todos os centros de distribuição (CD), em todo país e alguns países latinos e França.

E para dar agilidade nesse processo vem as parcerias com os operadores logísticos, que fazem as distribuições dos CDs para os clientes-fornecedores e clientes finais.

Assim todos os modais são usados para dar dinamismo e rapidez na movimentação dessas cargas, fazendo com que o operador tenha um total planejamento para que não haja gargalos nos modais.

Hiemstra (2006, p.181), afirma que “alcançar o equilíbrio ou integridade é uma disciplina para empresas que estão aprendendo.” Nessa nova forma de trabalho.

3 METODOLOGIA

3.1 Breve Histórico da Empresa Pesquisada

A Casa Freitas nasceu em 1959, época em que a economia cearense estava fervorosa e ideal para empreendedores tanto da área industrial, quanto do varejo.

Fundado por Pedro Freitas, natural de Itapipoca e hoje está consolidada como líder no mercado no setor de utilidades domésticos, sob comando de seus filhos Marcelo Freitas e Fernanda Freitas, está presente também em Maranhão, Piauí e Pará. A loja em questão deste trabalho é localizada na avenida Dom Luís 281, Aldeota, capital do Ceará.

Filho de comerciante em Itapipoca, município do norte do Ceará, Pedro Freitas tinha o empreendedorismo no sangue. A cidade é uma das mais ricas do estado em razão do parque industrial e de serviços da área, o que diversifica e aquece o comércio.

Pedro Freitas saiu da cidade natal para se tornar camelô. Com a experiência, ele encontrou o nicho de mercado de utilidades domésticas que continua como carro-chefe até hoje.

Quando subiu no pau de arara para uma viagem de doze dias de fortaleza para Rio de Janeiro, as metas de Pedro Freitas eram terminar o ensino médio, tentar vestibular para medicina e se tornar médico.

Naquela época, não imaginava que ficaria desapontado com a capital carioca, abandonaria as metas e embarcaria para São Paulo, onde desenvolveu a veia empreendedora, que no futuro resultaria na criação de uma das mais conhecidas varejistas de fortaleza: a Casa Freitas. Foi em São Paulo que ele encontrou sua vocação.

Aos 23 anos, tornou-se camelô nas ruas da maior cidade do país. Começou vendendo óleo de peixe-boi e de poraquê (peixe da Amazônia), depois foi alternado para outras mercadorias, como meias, calças e canetas.

Saiu da informalidade, providenciou sua carteira de ambulante regular em 1955, já aos 29 anos, e tempos depois abriu a primeira loja em São Paulo, ao lado de dois irmãos, com o nome de Casa Freitas.



Figura 1 – Casa Freitas de Quixadá

Fonte: <http://www.monolitospost.com/2017/09/02/casa-freitas-se-prepara-para-a-grande-inauguracao-de-sua-nova-loja-em-quixada/>

Ainda que o tempo de pioneirismo tenha passado e sido substituído por ampla concorrência no mercado, a direção da Casa Freitas hoje dirigido por Marcelo Freitas, filho do fundador, permaneceu apta para disputar com trabalho incansável para manter a varejista como referência.



Figura 2 – Casa Freitas em Teresina – Pi

Fonte: <https://themosvagas.com.br>

Nossa missão é proporcionar maior conforto e praticidade para os lares através de uma variedade de produtos em um ambiente de confiança e união.



Figura 3 – Casa Freitas em Fortaleza – Ce.

Fonte: <https://www.yelp.com.br/biz/casas-freitas-fortaleza> <https://www.yelp.com.br/biz/casas-freitas-fortaleza>

A proximidade aos consumidores, lojas amplas e climatizadas e a facilidade de pagamento são fatores que impactam na permanência da Casa Freitas como representante do segmento oferecendo mais de 50 mil itens em utilidades para o lar, decoração e brinquedos.



Figura 4 – Aspecto interno de uma das lojas da Casa Freitas.

Fonte: <https://www.jornalpassaporte.com.br/2019/03/casa-freitas-restaurada.html>

Nossos valores é se comprometer ao máximo com o acordado, respeito com o próximo agindo com cuidado, consideração, empatia, união, simplicidade e transparência.

Nossa visão é ser referência nos locais onde atuar, nos seguimentos de utilidades do lar e de brinquedos, com excelência no atendimento, na logística e na gestão.

3.2 Procedimentos Metodológicos

O referido artigo foi elaborado através de levantamento estatístico da própria empresa e pesquisa bibliográfica, para melhor entender o processo da logística e seus operadores logísticos, como essas empresas vêm faturando milhões ao mesmo tempo, gerando emprego e renda em todas as camadas da sociedade, entender como essa estratégia que surgiu em meados dos anos 80 nos Estados Unidos da América, está, a cada ano, crescendo em nosso país.

Lima (2004, p. 135) desconsidera a questão da perda no futuro, pois, realmente, existe uma dificuldade de mensuração dessa perda e sugere uma simplificação à proposta de Lambert, considerando que o “custo de oportunidade unitário da venda perdida devido à falta de um produto é igual à sua margem de contribuição unitária”.

As falhas relacionam-se ao fato de a empresa incorrer em perdas anormais efetivas, decorrentes do mau funcionamento dos elos da cadeia de suprimentos ou de algum processo logístico que afete a qualidade do produto/serviço.

Há empresas que terceirizam seus funcionários e esse pode trazer bons frutos para Casa Freitas, uma vez que não quer contratar e arcar com encargos trabalhista do profissional.

4 PROPOSTA DE MELHORIA LOGÍSTICA DO ESTOQUE

Neste tópico é onde abordamos o ponto de partida da problemática do trabalho, visando melhorar o setor operacional da logística da loja, tratando dos subtópicos sobre terceirização da mão de obra e seus pontos positivos; carros de transportes de cargas *roll container* e seus benefícios como simplicidade e agilidade nos carregamentos e descarregamentos de mercadoria, desde sua saída do centro de distribuição até a chegada na loja.

4.1 Terceirização da Mão de Obra

Obviamente que todos os empresários buscam da melhor maneira diminuir seus custos e na casa Freitas não é diferente, levando em consideração cortes com pessoal do setor logístico e atender a demanda.

A terceirização é uma forma de organização estrutural que permite a uma empresa transferir a outras suas atividades-meios, proporcionando maior disponibilidade de recursos para sua atividade-fim, reduzindo consideravelmente a estrutura operacional, diminuindo os custos, economizando recursos e desburocratizando o trabalho administrativo.

Considerando o custo alto em contratação, melhor forma para não haver desvio de função e sobrecarregamento de tarefas para os já existentes seria a contratação de pessoal terceirizado.

Chamada também de *outsourcing*, é um dos recursos mais adotados por corporações em todo mundo.

O principal objetivo é terceirizar atividades secundárias, focando e concentrando todos os esforços no estoque, mantendo atenção adequada para que não comprometa no resultado final da logística.

A evolução da logística nas empresas e a complexidade das atividades que passaram a ser terceirizadas demandaram do mercado a formação de prestadores de serviços logísticos qualificados: os operadores logísticos.

Trata-se de empresas que realizam, além das atividades básicas de logística, como transporte e armazenagem, serviços mais complexos como planejamento de recursos de distribuição (DRP, ou *distribution requirement planning*), administração de recursos e projetos de localização de

instalações, e que hoje possuem competência e conhecida no mercado (FLEURY; WANKE; FIGUEIREDO, 2000; NOVAES, 2001; ABRAHÃO, 2005).

A relação entre as empresas ainda possui uma característica bastante transacional, e em segundo, a dedicação da empresa para o relacionamento não contém elementos como mutualidade e simetria, confiança plena e envolvimento da alta gerência (AYERS, 2001; QURESHI *et al.*, 2007; LAMBERT, 2008).

4.2 Roll Container com Freios

Carro para transporte e estocagem de produtos em geral, quando ocorrer o abastecimento no depósito entrar organizado no caminhão dentro dessas “gaiolas especiais”, agilizando desde o início do carregamento até a chegada na loja para o descarregamento. Investimento em que pouco tempo minimizaria o impacto e reduziria colaboradores no momento de descarregar o caminhão.

Empresa Idecar com origem 100% nacional e 20 anos de experiência no mercado, é especialista em soluções de movimentação e armazenagem industrial.

É de sua sede, em Santo Antônio de Posse, no interior do estado de São Paulo, que são produzidos carrinhos para supermercados e condomínios que abastecem o Brasil todo.



Figura 1: carro de transporte

Pode ser fabricada em qualquer medida, sob demanda, desmontável e dobrável, para ocupar menos espaço enquanto não estiver em uso, adequando às necessidades da empresa.

5 ANÁLISE: GASTO X REDUÇÃO

Aqui analisaremos os gastos com a redução e ter a ideia da importância da terceirização da mão de obra para empresa baseado no calendário de 2019, levantamento feito de acordo com benefícios obrigatórios e encargos sociais da Casa Freitas.

Gasto	Porcentagem	Valor
Total pago para manter um funcionário		
Salário	X	R\$ 1.111,00
Vale-transporte	6%	R\$ 180,00 (-6%)
Vale-refeição	X	R\$ 264,00 (- R\$ 2,20)
Fração 13º salário	8,3%	R\$ 92,21
Fração de férias	11,1%	R\$ 123,32
FGTS	8%	R\$ 88,88
Fração do FGTS com 13º salário e férias		
	1,4%	R\$ 15,55
INSS	20%	R\$ 200,00
Fração do INSS com 13º salário e férias		
	4%	R\$ 44,44
Total pago para manter um colaborador		R\$ 1.606,62

Quadro 1: Gasto x redução

Fonte: Janes Silva, Gerente de loja Casa Freitas Aldeota.

Isso significa que praticamente 40% do dinheiro gasto pela empresa para custear um colaborador não irá para o seu salário.

Redução de custo com terceirização de mão de obra: mais rapidez aos processos; melhor custo-benefício; simplificação dos processos organizacionais; aumento de produtividade; menos estresses; melhora na qualidade dos serviços prestados; potencialização dos resultados organizacionais.

Importante ressaltar da terceirização no caso da Casa Freitas, considerável redução de custo com despesas trabalhistas, onde não houve reposição de colaboradores e está havendo desvio de função para atender a demanda do estoque.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conclui-se então que é importante o empreendedor saber os custos dos colaboradores fixos para que seja capaz de se organizar, reduzir gastos, programar investimentos como a aquisição de carros de estoque para transporte de produtos, dominar ações e calcular quantidade ideal de colaboradores contratados terceirizados para completar a equipe fixa da loja.

Terceirização de mão de obra traz melhores custos benéficos para as empresas e a Casa Freitas adotando este padrão terá bons frutos, pois o planejamento logístico bem projetado para dar o suporte necessário para que toda cadeia de suprimentos envolvida neste processo se torne eficiente e de forma a satisfazer o cliente final de acordo com suas expectativas.

REFERÊNCIAS

Abrahão, F. A. (2005). *O Contrato de Prestação de Serviços Logísticos como Instrumento de Alocação de Riscos Operacionais: um estudo de caso*. Rio de Janeiro. 130 f. Dissertação (mestrado em Administração) –Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

Ayers, J. B. (2001). *Handbook of Supply Chain Management*. Boca Raton, Florida: CRC Press LLC.

Fleury, P.F.; Wanke, P.; Figueiredo, K.F. (2000). *Logística Empresarial: a perspectiva brasileira*. Rio de Janeiro: Atlas.

Hiemstra, G. (2008). *Transformando o futuro em negócio lucrativo: o que as empresas e as pessoas precisam saber hoje para alavancar o seu futuro*. São Paulo: Cultrix.

Kotler, Philip. (2003). *Princípios de marketing*. São Paulo: Prentice Hall.

Lambert, D. M. (2008). *Supply Chain Management: Processes, Partnerships, Performance*. 3.ed. Sarasota, Florida: Supply Chain Management Institute.

Leone, G. S. G. (2000). *Custos: planejamento, implantação e controle*. 3. ed. São Paulo: Atlas.

Lima, Lisandra Rosa Rodrigues. (2004). *A evolução da prestação de serviços logísticos no Brasil: o surgimento dos 4PL's*. Tese (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, UFSC, Florianópolis.

Novaes, A.G. (2001). *Logística e Gerenciamento da Cadeia de Distribuição: estratégia, operação e avaliação*. Rio de Janeiro: Elsevier.

Picazo, C.; Molina, M. (2004) *Supply Chain Management*. Disponível em: <<http://www.sdgconsulting.net/communication/newsletter/dec2002/page3.html>> Acesso em 17/11/2019.

Qureshi, M. N.; Kumar, D.; Kumar, P. (2007). Modeling the logistics outsourcing relationship variables to enhance shippers' productivity and competitiveness in logistical supply chain. *International Journal of Productivity and Performance Management*, v. 56, n. 8, pp. 689-714. ISSN: 1741-0401; <http://dx.doi.org/10.1108/JIMA-10-2014-0068>.

Vieira, E. P.; Maciel, E. R.; Ribas, M. (2009). A relevância da gestão de custos e sua Efetividade No Sistema de Informações Contábil Gerencial. *ConTexto*, Porto Alegre, v. 9, n. 16, 2º semestre 2009. ISSN (Impresso): 1676-6016; ISSN (Online): 2175-875.

SITES PESQUISADOS

siteware.com.br

pontomais.com.br