



**SELTON JÚNIOR MORAES**

**AUXÍLIO E ANÁLISE DE PROCESSOS DA ÁREA DE  
COMPRAS DE UMA INDÚSTRIA ALIMENTÍCIA NO RAMO  
DE PANIFICAÇÃO E CONFEITARIA CONGELADA**

**LAVRAS – MG**

**2022**

**SELTON JÚNIOR MORAES**

**AUXÍLIO E ANÁLISE DE PROCESSOS DA ÁREA DE COMPRAS DE UMA  
INDÚSTRIA ALIMENTÍCIA NO RAMO DE PANIFICAÇÃO E CONFEITARIA  
CONGELADA**

Relatório de estágio supervisionado  
apresentado à Universidade Federal de Lavras,  
como parte das exigências do Curso de  
Administração, para obtenção do título de  
Bacharel.

Prof.º Dr. André Luis Ribeiro Lima

Orientador

Prof.º Dr. José Willer do Prado

Coorientador

**LAVRAS - MG**

**2022**

**SELTON JÚNIOR MORAES**

**AUXÍLIO E ANÁLISE DE PROCESSOS DA ÁREA DE COMPRAS DE UMA  
INDÚSTRIA ALIMENTÍCIA NO RAMO DE PANIFICAÇÃO E CONFEITARIA  
CONGELADA**

Relatório de estágio supervisionado  
apresentado à Universidade Federal de Lavras,  
como parte das exigências do Curso de  
Administração, para obtenção do título de  
Bacharel.

APROVADA em 06 de setembro de 2022.

Dr. André Luis Ribeiro Lima UFLA

Dr. José Willer do Prado UFLA

---

Prof.º Dr. André Luis Ribeiro Lima

Orientador

**LAVRAS - MG**

**2022**

## AGRADECIMENTOS

Primeiramente que toda honra e glória seja dada a Deus, por me guiar e sustentar em toda a minha trajetória.

Aos meus pais, Mário e Ângela, agradeço pelo amor, apoio, incentivo, confiança e oportunidade de vivenciar esse momento de tanto prestígio. Dei o meu melhor, despendi todos os meus esforços para que esse momento seja motivo de orgulho para vocês.

Minha namorada e companheira de vida, Tais. Sou grato por todo o amor, carinho e paciência, sendo primordial para o meu crescimento pessoal e amadurecimento. Por sempre me auxiliar na criação e concretização de metas e objetivos profissionais e pessoais.

Meus irmãos Amanda e Mário Sérgio, que em todos os momentos estiveram ao meu lado, totalmente solícitos a manter minha permanência na graduação e confiar no meu potencial.

A minha sobrinha Lara, que hoje não se encontra mais entre nós fisicamente, deixo meus sinceros agradecimentos, por ser a minha grande motivadora para todas as minhas metas e objetivos. Aos meus sobrinhos, Hugo e Ítalo, vocês são muito importantes para mim, farei o meu melhor por vocês.

Agradeço a todos os meus amigos e familiares pela parceria e cumplicidade. Ao meu professor e orientador Dr. André Luis Ribeiro Lima pelos ensinamentos ao longo da graduação, como tutor no PET Administração e orientação na elaboração deste relatório e ao professor Dr. José Willer do Prado pela orientação e colaboração do presente relatório.

À Universidade Federal de Lavras por toda a vivência e excelente base formadora e ao PET Administração, agradeço pela experiência e contato com, pesquisa, ensino e extensão. E a todos os petianos que se tornaram grandes amigos. A todos meus professores que contribuíram para a minha formação, desde os ensinamentos primários até a concretização de um curso de graduação em uma universidade federal de grande prestígio, meu muito obrigado.

Ao Jeito Caseiro, pela oportunidade de integrar a equipe de compras e me propiciar grandes aprendizados. Em especial a Lucimara, Natalie, Jamille e Fábio, que acompanharam e auxiliaram no meu crescimento profissional.

**Obrigado!**

## RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo relatar a vivência e o desenvolvimento das atividades executadas pelo estagiário na área de compras de uma empresa de panificação e confeitaria congelada localizada em Lavras, no sul de Minas Gerais. O período de estágio descrito no presente relatório foi realizado entre 14/01/2022 a 26/08/2022. O lugar de realização do estágio foi na JAC Indústria e Comércio de Alimentos LTDA, conhecida pelo popular nome fantasia, Jeito Caseiro, empresa que comercializa seus produtos em 24 das 27 federações da nação. Durante o período de estágio foram desenvolvidas atividades de conferência e lançamento de notas fiscais no sistema gestão, cadastro de novos fornecedores, prospecção de fornecedores, processo de cotação, negociações de compras, negociações e contratações de fretes, follow-up de compras e reuniões de alinhamento. O autor analisa de forma crítica, ligado aos conceitos da administração, suas experiências no período como estagiário e deixa recomendações para a empresa. Ao fim do trabalho, conclui-se que o período de estágio foi de grande valia para o crescimento e desenvolvimento pessoal e profissional do estagiário, sendo possível integrar os conhecimentos teóricos adquiridos no decorrer do curso com a prática na empresa, desenvolvendo técnicas e a vivência profissional.

**Palavras-chave:** Estágio. Compras. Vivência profissional.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Campo fabril.....	09
Figura 2 – Sede administrativa.....	10
Figura 3 – Valores da Empresa.....	11
Figura 4 – Ferramenta automática de consultas.....	15
Figura 5 – Sistema de gestão Magistech.....	16
Figura 6 – Cadastro de fornecedor.....	17
Figura 7 – Consultas situação cadastral.....	18
Figura 8 – Mapa de cotação.....	20
Figura 9 – Criticidade setor de manutenção.....	21
Figura 10 – Selo eu reciclo.....	26
Figura 11 – <i>Display</i> de natal.....	28
Figura 12 – <i>Displays</i> para o ponto de venda.....	29
Figura 13 – Foto de aniversário do Jeito Caseiro.....	30
Quadro 1 – Atividades desenvolvidas no estágio.....	12

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b>	7
<b>2 DESCRIÇÃO GERAL DO LOCAL DE ESTÁGIO</b>	9
2.1. História da empresa	9
2.2. Estrutura física	9
2.3. Compromissos e valores	11
<b>3 DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS</b>	12
<b>4 DESCRIÇÃO DOS PROCESSOS TÉCNICOS</b>	13
4.1. Integração	13
4.2. Lançamento de notas fiscais eletrônicas NF-E	14
4.3. Sistema integrado de gestão (ERP)	15
4.4. Compras	18
4.4.1 Manutenção e Reparos	21
4.4.2 Operações	22
4.4.3 Qualidade	23
4.4.4 Equipamentos de segurança	24
4.4.5 Ambiental	25
4.4.5 Marketing	26
4.4.5 Imobilizados	30
4.5. Negociações e Contratação de fretes	30
4.6. Follow up	31
4.6. Atividades extras	31
<b>5 SUGESTÕES AOS PROBLEMAS IDENTIFICADOS</b>	33
5.1 Falta de cumprimento de processos	33
5.2 Banalização da criticidade de compra	33
5.3 ERP sem integração completa da empresa	34
<b>6 CONCLUSÃO</b>	35
<b>REFERÊNCIAS</b>	37

## 1 INTRODUÇÃO

O período de estágio é de suma importância para uma completa formação de estudantes do ensino superior. “O estágio visa ao aprendizado de competências próprias da atividade profissional e à contextualização curricular, objetivando o desenvolvimento do educando para a vida cidadã e para o trabalho” (LEI 11.788, ART 1º, § 1º, BRASIL, 2007). Essa etapa permite que os discentes coloquem em prática os ensinamentos teóricos adquiridos no processo de ensino e aprendizagem em sala de aula, desenvolvendo conhecimentos práticos e técnicos, além da aquisição de novas competências.

Ao acadêmico, “em especial, no caso do administrador, o estágio possibilita, além do contato direto com a rotina gerencial, o desenvolvimento das competências necessárias para a formação do profissional de administração” (CASSUNDÉ, 2017, p.24). Portanto, o estágio amplia as possibilidades de trabalho ao estudante, que se encontra para a inserção ao mercado de trabalho, seja em uma nova organização ou naquela a qual o estágio foi realizado.

Desse modo, procura-se a apresentação, acerca das vivências e atividades desenvolvidas pelo autor do presente relatório na área de Compras da JAC Indústria e Comércio de Alimentos LTDA - Jeito Caseiro. Utilizando de literaturas teóricas da Administração, estudadas durante toda a graduação, para realizar análises acerca dos processos técnicos da empresa.

O setor alimentício vem crescendo e mostrando bons resultados para a economia brasileira. A indústria de alimentos e bebidas, representa 10,6% do Produto Interno Bruto (PIB), gerando 1,72 milhão de empregos formais e diretos (ABIA, 2022). Além de gerar bons números, as indústrias de alimentos ainda trazem consigo diversos benefícios para os demais setores da economia. De acordo com Gouveia (2006), a produção de alimentos pode ser considerada um dos pilares de qualquer economia, por ser materiais essenciais para a manutenção da vida humana ou até mesmo por seus setores interligados de forma direta ou indireta, como a agricultura, serviços, aditivos e embalagens. “A indústria de alimentos engloba grande diversidade de produtos, possuindo forte inter-relação com a agricultura e a pecuária, tendo em vista que esses setores constituem os fornecedores dos principais insumos utilizados nessa indústria” (VIANA, 2019, p.1).

O processo de industrialização é essencial para a tornar vários alimentos confiáveis ao consumo humano. Além de aumentar a disponibilidade e acessibilidade aos alimentos. A produção do setor alimentício é dividida por um amplo ramo de indústrias, que manufacturam diversos tipos de insumos a fim de atenderem os consumidores finais (ABIA, 2022). No Brasil, em porcentagem os alimentos industrializados consumidos pelos brasileiros são: 25,1% carnes, pescados e derivados; 16,5% laticínios; 16,5% cereais, chás e cafés; 9,1% óleos e gorduras;



8,4% derivados de trigo; 8,2% snacks, sorvetes, temperos e outros; 6,4% derivados de frutas e vegetais; 3,9% desidratados e supergelados; 3,4% chocolates, cacau e balas e 2,5% açúcares (ABIA, 2022).

Portanto, este relatório descreve as atividades e vivências do estagiário, sendo elas: Processo de integração à empresa e ao setor de compras, lançamento de notas fiscais eletrônicas NF-E ao fiscal, utilização do sistema integrado de gestão (ERP), compras, negociações e contratação de fretes, *follow up*, entre outras atividades extras.

O presente relatório está organizado em seções, sendo elas: descrição do local de estágio, descrição das atividades desenvolvidas, descrição dos processos técnicos, sugestões aos problemas identificados e considerações finais.

## **2 DESCRIÇÃO GERAL DO LOCAL DE ESTÁGIO**

O Jeito Caseiro Alimentos é uma indústria localizada na cidade de Lavras, no sul de Minas Gerais, posicionada no ramo alimentício de panificação e confeitaria congelada. Portanto, a empresa oferece um amplo *mix* de produtos para todos os estados do Brasil. “A ideia é que os clientes tenham pães sempre novos, feitos na sua presença, o que economizaria mão de obra e equipamentos” (BRANDÃO; LIRA, 2011, p. 88).

Nos dias atuais, o Jeito Caseiro está posicionado totalmente nas relações *Business-to-business* (B2B), negociações entre empresas. Além de ofertar produtos ao mercado, a empresa traz consigo soluções para varejistas, com a gestão completa de padarias de seus parceiros. Dispondo de máquinas e equipamentos em regime de comodato, como assadeiras, fornos, climáticas, mesas, bancadas e mão de obra especializada.

No período de vivência do autor na empresa, o Jeito Caseiro contava com um quadro de mais de 350 colaboradores, trabalhando em todas as áreas da organização. A produção mensal era em média 700 toneladas de produtos, que eram destinados para os mais diversos tipos de clientes e estados brasileiros.

### **2.1. História da empresa**

A empresa que iniciou seus processos totalmente manuais em uma pequena cozinha na cidade de Ijaci-MG, comercializando seus produtos entre os familiares e as pessoas daquela localidade, no ano de 2022 completou 37 anos de história. Diversos fatos foram marcantes para o Jeito Caseiro, a abertura de um galpão para ampliar o negócio familiar, a criação de uma padaria em um ponto estratégico na cidade de Lavras, até chegar na atual estrutura da empresa. Atualmente o Jeito Caseiro conta com um organograma bem definido, tendo como COO, Antônio Júnior e CEO, Daniel Fachetti. A empresa vem se desenvolvendo e crescendo a todo momento, se mostrando bem posicionada e sendo referência no mercado de panificação e confeitaria congelada.

### **2.2. Estrutura física**

O Jeito Caseiro conta com um dos mais modernos campos fabris do setor de panificação e confeitaria congelada. Suas operações acontecem no sul de Minas Gerais, na Cidade de Lavras, sendo composta pelo parque fabril onde são realizadas a industrialização de seus produtos e uma sede administrativa inaugurada no ano de 2021, ambas localizadas na Rua do Prensista, 75, Centro Empresarial de Lavras.

O parque fabril conta com mais de 6800 m<sup>2</sup> de instalações, abrigando toda a produção da empresa, além dos setores de qualidade, manutenção e melhoria contínua, planejamento e controle da produção, segurança do trabalho, logística, ambiental e almoxarifado (Figura 1).

Figura 1 – Campo fabril.



Fonte: Dados do Estágio (2022).

Conforme a Figura 2, é possível ver a sede administrativa, onde ficam alocadas as áreas de Diretoria executiva, compras, projetos, finanças, tecnologia da informação, marketing, inteligência de vendas, fiscal e contábil, custos, controladoria, gestão de pessoas e recursos humanos e pesquisa e desenvolvimento, da organização.

Figura 2 – Sede administrativa.



Fonte: Dados do Estágio (2022).

### 2.3. Compromissos e valores

A empresa está muito bem posicionada no mercado, entende o que quer entregar aos seus clientes, sendo seu maior compromisso, ser solucionadores em panificação e confeitaria congelada.

Alinhado ao seu compromisso com o mercado, o Jeito Caseiro possui seus valores bem claros, sendo eles, o amor ao produto, ética, clientes, melhoria contínua, empreendedorismo e pessoas (Figura 3).

Figura 3 – Valores da Empresa.



Fonte: Dados do Estágio (2022).

### 3 DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

A presente seção, tem como objetivo listar e descrever as atividades desenvolvidas na empresa Jeito Caseiro, nos períodos de 14/01/2022 a 26/08/2022 com dedicação de 40 horas semanais.

O Quadro 1 faz uma breve síntese das atividades realizadas pelo estagiário e descreve suas respectivas cargas horárias de dedicação.

Quadro 1 - Atividades desenvolvidas no estágio.

<b>ATIVIDADES REALIZADAS</b>	<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>HORAS TOTAIS</b>
Integração	Ambientação ao local de trabalho e dos processos da empresa.	40
Lançamento de notas fiscais eletrônicas NF-E	Conferência e envio de notas fiscais ao setor fiscal.	170
Sistema integrado de gestão – ERP	Realização de cadastro de fornecedores, pedidos de compras, consultas a históricos e relatórios de compras.	150
Compras	Compras de Manutenção e Reparos, Operações, Qualidade, Equipamentos de segurança, Ambiental, Marketing, Imobilizados.	400
Negociações e contratação de fretes	Acompanhamento das compras, desde o pedido até a entrega ao cliente interno.	100
Follow up	Acompanhamento das compras, desde o pedido até a entrega ao cliente interno.	150
Atividades extras	Reuniões semanais, estudos de viabilidades de compras, buscar materiais nos mercados locais.	230
<b>TOTAL DE HORAS</b>		<b>1240</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2022).

A seguir, cada atividade descrita no quadro será detalhada, englobando os processos técnicos que os compõem e amparando-os na literatura acadêmica.

## 4 DESCRIÇÃO DOS PROCESSOS TÉCNICOS

A presente seção tem como intuito apresentar os processos técnicos realizados e analisados pelo autor, embasado teoricamente em bibliografias acadêmicas.

### 4.1. Integração

O primeiro contato do colaborador com a empresa é de suma importância, para sua ambientação e alinhamento entre expectativas e a real vivência na organização. Assim, para Quintanilha (2013), o processo de integração é muito benéfico aos novos colaboradores, deixando explícito que ele faz parte de uma equipe.

O processo de integração no Jeito Caseiro acontece ao longo de um dia, em uma das salas de reuniões dispostas na sede administrativa, localizada ao lado do parque fabril, tendo início pela manhã, com a recepção pelo setor de Gestão de Pessoas. Nesse primeiro contato, a organização é apresentada de uma forma teórica, através de apresentações e vídeos, deixando claro o porte da empresa, seus benefícios aos colaboradores, sua missão, visão e valores.

Posteriormente os novos colaboradores têm contato com os gestores de todos os setores da organização. Assim, deixando explícito que o Jeito Caseiro possui uma dinâmica bem integrada em seus processos e que cada colaborador possui um papel fundamental para o bom funcionamento da empresa. Dessa forma, um valor sentimental de pertencimento é gerado em cada um dos novos funcionários. “O processo de acolhimento do novo colaborador e de sua integração à equipe e à cultura organizacional é o que chamamos de *onboarding*, porque agora, literalmente o empregado sobe a bordo da empresa” (BARROS NETO, 2022, p.112).

No período da tarde, os novos colaboradores são levados a uma visita ao parque fabril, para entender a capacidade produtiva da empresa e seus processos de fabricação, qualidade e segurança do trabalho. Essa visita à fábrica, tem também como intuito deixar uma mensagem ao colaborador, que não importa o posto de trabalho, todos são Jeito Caseiro, sem distinções de pessoas em razão de seu cargo ou função desempenhada. Para finalizar a integração, cada novo funcionário é destinado a seu posto de trabalho, para ter um contato mais próximo com os colegas, entender suas funções e responsabilidades. De acordo com Barros Neto (2022), promover uma boa experiência de *onboarding* aos novos colaboradores, auxilia na inserção mais efetiva do mesmo na empresa e é considerado um importante passo para uma trajetória de sucesso do funcionário na empresa.

Durante o primeiro mês, ainda na fase de ambientação e aprendizado dos processos, o estagiário teve contato com notas fiscais de diversas naturezas, além de se tornar responsável pela implementação de pedidos no ERP - sistema integrado de gestão empresarial.

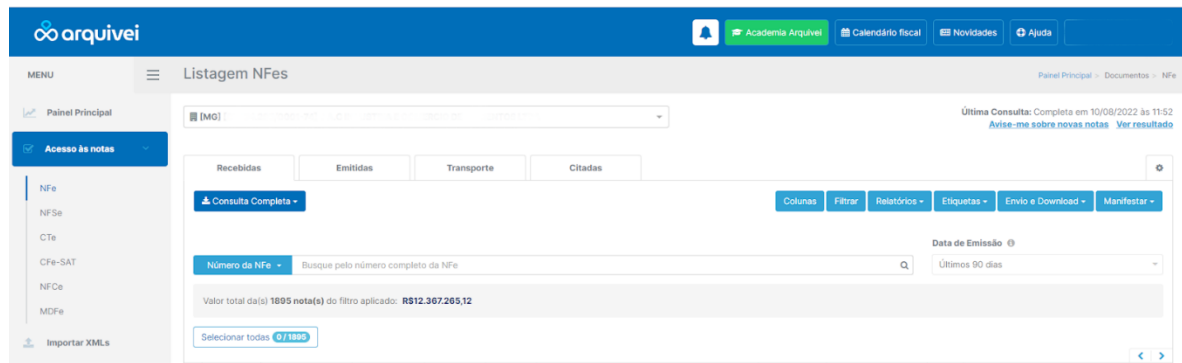
#### **4.2. Lançamento de notas fiscais eletrônicas NF-E**

Para Oliveira (2019), uma nota fiscal dispõe de um mapa tributário de um serviço ou produto comercializado, proporcionando dados referente à operação realizada. Deixando explícito os dados dos produtos e seus devidos impostos a serem recolhidos. A emissão da Nota Fiscal eletrônica (NF-e) é obrigatória e garante os direitos do consumidor, sendo um dos meios de extrema importância para preservação da regularidade fiscal de uma organização (NICHETTI, 2021).

O Jeito Caseiro é uma empresa idônea e preza pela regularidade fiscal em todos os seus processos. Portanto, todas as compras realizadas pela organização requerem uma NF-e, para que se possa realizar o recolhimento de impostos inerentes às transações comerciais. Além de andar em dia com as relações fiscais, as NF-e são garantias que os produtos adquiridos pelo setor de compras chegarão de acordo com o negociado junto aos fornecedores. Para Nichetti (2021), exclusivamente através de uma NF-e o cliente conseguirá ressarcimento do valor pago ou a troca de uma mercadoria em casos de desacordo comercial, como defeitos, diferença entre pedido e entrega, entre outros.

O autor realizava consultas frequentes de notas fiscais através da ferramenta automática para consultar, armazenar e baixar NF-e em XML e PDF, Arquevei (Figura 4). Sendo responsável pelo recebimento de notas assinadas pelos requisitantes de compras, confirmando o recebimento dos materiais demandados.

Figura 4 - Ferramenta automática de consultas.



Fonte: Dados do trabalho (2022)

Era de responsabilidade do estagiário, conferir a série da nota fiscal, os dados do emitente e remetente, a natureza da operação, se os valores são compatíveis com os negociados, CFOP e demais campos, sendo possível dar desconhecimento na NF-e em caso de desacordos comerciais. Quando identificado alguma divergência ou erro, o contato com o fornecedor era realizado para requisitar uma carta de correção ou até mesmo o cancelamento e emissão de uma nova NF-e. Também era de responsabilidade do estagiário o CTE - Conhecimento de Transporte Eletrônico, que para fins fiscais registrava os serviços de transporte de cargas recebidas pelo Jeito Caseiro.

Posteriormente, com a NF-e e CTE verificados e devidamente assinados, o autor realizava o registro da compra no sistema integrado de gestão (ERP), não podendo existir divergências entre o pedido e a nota, tendo que se atentar a quantidades, valores, Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) e código interno dos produtos. Por vezes, acontecia de haver itens cadastrados no sistema, sendo necessário requisitar ao setor fiscal o cadastro de produtos.

A partir do lançamento de notas fiscais, a interação com o sistema ERP se tornou rotineira, para buscar relatórios e históricos, cadastrar fornecedores, buscar por contatos, entre muitas outras atividades.

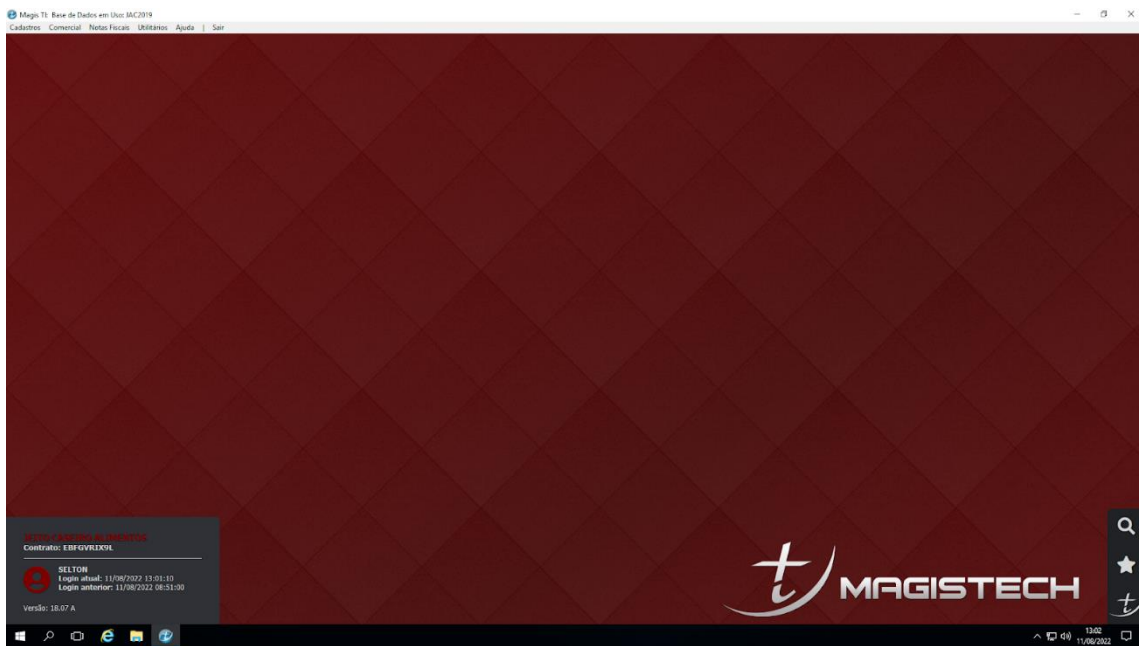
#### 4.3. Sistema integrado de gestão (ERP)

Empresas de todos os portes se beneficiam da utilização de ERP, com este estando ligado diretamente às decisões estratégicas do negócio. De acordo com Silva, et al (2018), a gestão estratégica é ponto crucial a se considerar no momento da escolha de um ERP. “Um sistema ERP tem a pretensão de suportar todas as necessidades de informação para a tomada de decisão gerencial de um empreendimento como um todo” (CORRÊA, GIANESI E CAON, p.409, 2018). No período do estágio o Jeito Caseiro dispunha do sistema *Magistech* como principal *software* de gestão, o que propiciava integração de informações entre os setores da



organização (Figura 5).

Figura 5 - Sistema de gestão Magistech.



Fonte: Dados do estágio (2022).

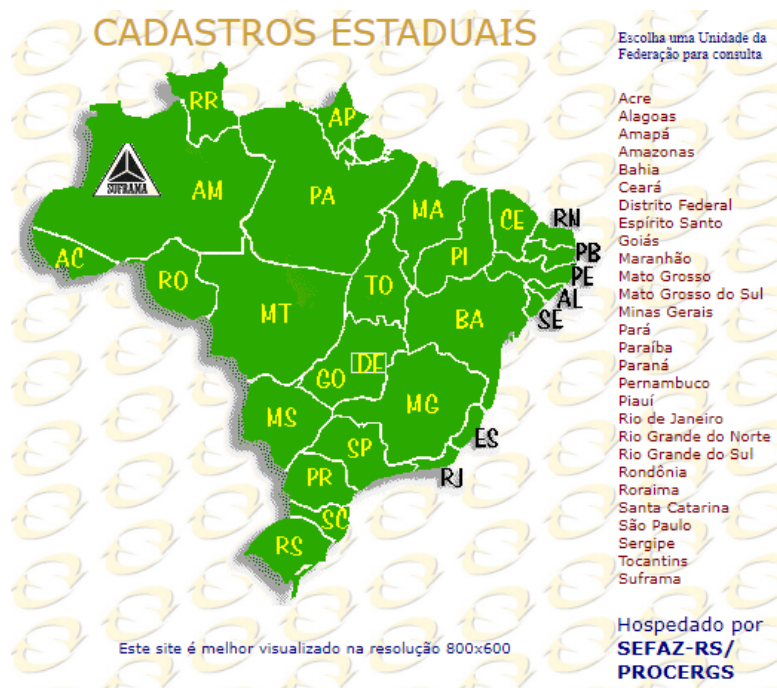
No sistema ERP, além de realizar os registros de compras, o estagiário era responsável pelo cadastro de novos fornecedores, considerando a razão social, CNPJ - Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica e IE - inscrição estadual, endereço, dados bancários e fiscais, contatos, entre outras informações (Figura 6).

Figura 6 - Cadastro de fornecedor.

Fonte: Dados do estágio (2022).

No processo de cadastro de um novo fornecedor, eram realizadas pesquisas nos sites da Receita Federal do Brasil e SINTEGRA - Sistema Integrado de Informações sobre Operações Interestaduais com Mercadorias e Serviço que hospeda, o SEFAZ - Secretaria de Estado da Fazenda de diversos estados brasileiros (Figura 7).

Figura 7 - Consultas situação cadastral.



Fonte: SINTEGRA (2022).

Dessa forma, era possível através do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) e inscrição estadual (IE), verificar se o fornecedor se encontrava ativo ou baixado, viabilizando compras seguras.

Através do *Magistech*, o autor tinha acesso aos relatórios e históricos de compras, podendo realizar consultas de fornecedores homologados, contatos, dados cadastrais, volume de compras e evolução de preços dos produtos. Tendo a seu dispor as pendências de notas fiscais que não foram encaminhadas ao setor fiscal ou as que foram encaminhadas de forma direta por outros setores.

Assim como as empresas de modo geral, o Jeito Caseiro busca por eficiência em seus processos, dado motivo faz com que a organização busque sempre por inovações tecnológicas. Na atualidade, as companhias têm se atentado às necessidades de modernização, buscando novos modos de se tornarem competitivas e ágeis na oferta de serviços ou produtos, devido ao mercado que se encontra cada dia mais exigente e concorrido (CARNEIRO. et al, 2020).

No tocante a compras, o Jeito Caseiro possuía um setor consolidado, mas apresentava alguns gargalos. O mais visível entre eles, era o déficit de colaboradores, frente ao porte da empresa e ao grande volume de demandas de compras, sendo algo preocupante.

#### **4.4. Compras**

Em dezembro de 2021 a organização contava com apenas duas compradoras, uma sendo responsável pelas compras de insumos e negociações estratégicas e outra por CAPEX, MRO, Comodato e indiretos. Tal fato ocasionava sobrecarga de serviços e falta de processos definidos.

Compras é um dos setores de grande visibilidade em uma indústria, passando por diversos desafios. De acordo com Brante (2020), industrializar vem se tornando algo cada dia mais complexo e desafiador, dessa forma, as organizações buscam cada vez mais por Saving financeiros a fim de otimizar seus custos. Compras vem se tornando uma área de suma importância na cadeia de suprimentos de uma empresa, tendo em vista que grande parte dos recursos financeiros são alocados no abastecimento de insumos, reparos e operações industriais, tornando-se um setor extremamente estratégico (BRANTE, 2020).

No período de estágio, a empresa funcionava em três distintos turnos de segunda a sexta-feira e com horas extras aos sábados, produzindo uma média de 700 toneladas de produtos por mês. Dessa forma, a indústria precisava manter-se abastecida com insumos de qualidade e com os melhores custos. As máquinas e equipamentos deviam estar em pleno funcionamento e quando necessário a realização de reparos, eram realizados o mais rápido possível para que não ocorressem paradas na produção.

O setor de compras requer uma interação com todos os setores de uma empresa. No Jeito Caseiro, o estagiário buscava entender a demanda de seus requisitantes, para que da melhor forma, pudesse atendê-los. Além dos clientes internos, a comunicação com os setores fiscal, tributário e financeiro também era muito importante para que uma compra fosse bem sucedida.

A empresa dispõe de um formulário denominado mapa de cotação (Figura 8), onde eram descritos os custos e despesas da compra. De acordo com Martins (2003), os custos são gastos que advém de materiais ou serviços alocados na industrialização de bens ou na execução de serviços, enquanto as despesas são bens ou serviços utilizados de forma direta ou indireta para adquirir receita financeira. O mapa de cotação possui além do centro de custo, algumas especificidades que precisavam ser analisadas pelo estagiário, como a criticidade da compra, produtos e especificações técnicas.

Figura 8: Mapa de cotação.

<b>SOLICITAÇÃO DE ORÇAMENTO</b>											
Solicitante: _____			Data: _____			Compra: _____			N° _____		
Centro Custo: _____						Conta Contábil: _____					
No caso de compra de CAPEX - Preencher com o número do projeto aprovado: _____											
<u>Justificativa da Compra</u>											
<i>Instruções: 1) Preencha apenas os campos descrição, quantidade e unidade. 2) Descreva detalhadamente todos os itens. * Compra: Emergencial/ Urgente/ Normal</i>											
<b>Mapa de Orçamento - Compras</b>											
Responsável Orçamento _____											
Data Orçamento/Revisões Original   Versão 1   Versão 2											
Marca/Tipo											
A B C D											
Valor Unitário Valor Total Valor Unitário Valor Total Valor Unitário Valor Total Valor Unitário Valor Total											
1				-			-			-	-
2				-			-			-	-
3				-			-			-	-
4				-			-			-	-
5				-			-			-	-
6				-			-			-	-
7				-			-			-	-
Observações											
<b>Aprovação da Compra</b>											
			A		B		C		D		
Sub Total			-		-		-		-		
Desconto											
Impostos											
Frete											
Total			-		-		-		-		
Data aprovação											
Fornecedor Selecionado											
Condições de Pagamento											
A Vista											
Parcelado											
Cartão Crédito											
BNDES											
Financiamento											
Aprovação Setor Financeiro											
Observação											
Aprovação Técnica			Líder Comitê / Despesas			Aprovação Gestor			Diretoria (se necessário)		

Fonte: Dados do estágio (2022).

No recebimento do mapa de cotação era realizada a análise do mesmo, momento em que o estagiário fazia contato com o requisitante, sempre que necessário, para que não houvesse divergência técnica entre o material demandado que seria recebido. Após todos os ajustes necessários, o autor buscava por fornecedores e realizava as negociações, empenhando-se em fortalecer e estabelecer parcerias comerciais. “Desenvolver bons relacionamentos com empresas fornecedoras que estejam comprometidas com o sucesso da organização compradora é fundamental no desenvolvimento de fornecedores” (BOWERSOX, et al, 2014, p.87).

Portanto, também se fazia necessário prezar pela qualidade dos materiais, *saving* e condições de pagamento favoráveis ao setor financeiro.

Posteriormente, coletadas as aprovações pelos responsáveis das compras, o autor do relatório formalizava o pedido com o fornecedor. O Jeito Caseiro tem como um de seus processos a formalização de pedidos via e-mail e quando possível, assinatura digital na proposta do fornecedor.

A partir do segundo mês de vivência do autor na empresa, uma nova estagiária foi contratada para integrar a equipe de compras, onde a mesma ficou responsável pelas notas fiscais. Com a entrada de mais uma integrante para a equipe, o estagiário iniciou sua rotina em negociações de MRO e indiretos.

#### 4.4.1 Manutenção e Reparos

Sendo responsável pelas compras de materiais para Manutenção, Reparos e Operações (MRO), o estagiário tinha muita atenção nas demandas do setor de manutenção e melhoria contínua da empresa. O contato direto com o coordenador do setor de manutenção se fazia necessário, para entender a real necessidade dos materiais requisitados, visto que a empresa não dispõe de um grande estoque de peças para manutenções corretivas e não pode sofrer paradas de suas linhas produtivas.

Uma das grandes dificuldades enfrentadas, foi a alta demanda de compras com a criticidade urgente ou emergente, usadas de forma banal pelo setor de manutenção. Essa má gestão da criticidade ocasionava em negociações às pressas, não sendo vantajosas para a empresa. Após estudos do estagiário e sua coordenadora, a criticidade foi retirada para o setor de manutenção e melhoria contínua, que utilizavam de forma habitual, sendo todas as compras tratadas como normais, conforme (Figura 9).

Figura 9: Criticidade setor de manutenção

<b><u>SOLICITAÇÃO DE ORÇAMENTO</u></b>		
Solicitante: _____	Data: _____	Nº _____
Centro Custo: _____	Conta Contábil: _____	
No caso de compra de CAPEX - Preencher com o número do projeto aprovado: _____		
<u>Justificativa da Compra</u>		

Fonte: Dados do estágio (2022).

Diariamente, diversas solicitações do setor de manutenção passavam por compras. Uma vasta gama de peças, ferramentas e acessórios eram demandados, a fim de manter o pleno funcionamento de todas as máquinas e equipamentos da indústria.

Atualmente o Jeito Caseiro possui uma planta com mais de 6700 m<sup>2</sup> de área. Portanto, as compras de itens para as manutenções prediais, também eram de responsabilidade do estagiário. Além das formalizações e contratações de serviços de terceiros.

O Jeito Caseiro possui um amplo campo fabril com os mais variados equipamentos. Conseqüentemente, compras de manutenções e reparos, requerem uma atenção muito grande, pois todos os itens possuem especificações técnicas bem definidas e que impreterivelmente necessitam ser seguidas. Visando sempre atender os requisitos técnicos, o estagiário buscava por fornecedores com os melhores custos, condições de pagamento e prazo de entrega, para a empresa.

As máquinas e equipamentos são de extrema importância para a organização. Mas além das manutenções, era de responsabilidade do autor, buscar, negociar e comprar utensílios utilizados em todos os processos produtivos da empresa.

#### 4.4.2 Operações

O Jeito Caseiro possui mais de 100 produtos no mercado, alguns ainda fabricados de forma manual. Portanto, para que todo o processo de transformação das matérias primas em produtos, se faz necessário a utilização de diversos materiais de auxílio à produção.

Diversos são os utensílios utilizados na fabricação de panificação e confeitaria congelada, tais como, facas, espátulas, lâminas, conchas de cereais, formas, cestos, isqueiros, entre outros. Visando a qualidade e a segurança alimentar, todos os utensílios precisavam passar por testes para atestar sua qualidade e plena integridade, para que não ocorresse o risco de contaminação dos produtos com fragmentos.

Além dos utensílios manuseáveis, alguns outros materiais de apoio a produção também foram comprados pelo estagiário, como quadros de acrílico para fixação do receituário dos produtos.

Um grande desafio enfrentado pelo autor em uma das compras de materiais de apoio à produção foi prospectar um fornecedor que fabricasse uma forma de modelagem com medidas exatas, utilizando de polipropileno por *vacuum forming*. Esse processo era crítico, pois um dos produtos de grande relevância para o Jeito Caseiro, dependia dessa forma de modelagem específica. Além de ser um produto em específico, o mesmo seria submetido a temperaturas de -30° e sofreria grandes impactos, mas não poderia perder sua performance, eficiência produtiva e durabilidade. Após estudos e prospecções, um fornecedor no estado do Rio de Janeiro conseguiu atender as demandas de acordo com as especificidades.

Junto às suas operações, o Jeito Caseiro é uma organização que preza pela qualidade em todos os seus processos, desde a escolha da matéria prima, transformação, entrega ao cliente e

aos *feedbacks*. Dessa forma, grande é a demanda de compras de materiais para auxiliar na gestão da qualidade da empresa.

#### 4.4.3 Qualidade

O Jeito Caseiro possui diversas empresas de grande porte em seu portfólio de clientes, cada uma com as suas especificidades, mas todos buscando por qualidade nos produtos e processos. De acordo com Lopes (2014), o mercado encontra-se competitivo e os clientes mais exigentes, por entenderem suas necessidades. Esses motivos fizeram com que diversas organizações viessem a adotar políticas de gestão da qualidade, a fim de satisfazer os desejos de seus consumidores. “Qualidade é um conceito amplo, que engloba o conjunto de características de um produto ou serviço, que lhe conferem aptidão para satisfazer as necessidades escritas” (LOBO, 2020, p.25).

O setor de qualidade da indústria realizava as mais diversas demandas ao setor de compras, desde materiais de limpeza e higienização, até a contratação de treinamentos e capacitações da equipe. “O setor de compras é crítico para os requisitos de qualidade de cada organização” (BOWERSOX, et al, 2014, p.86).

Durante o período de estágio, o autor foi o responsável pelas compras de materiais de limpeza. Negociações com fornecedores locais e até mesmo de outros estados da federação eram realizadas periodicamente. Os produtos para a realização da limpeza do parque fabril sempre seguiram critérios técnicos passados pela equipe de qualidade da indústria. Portanto, todos os materiais tinham de ser testados e homologados antes de serem negociados e adquiridos.

Muitos outros materiais eram solicitados pelo setor de qualidade a equipe de compras, tais como, testes químicos para atestar a qualidade das águas até análises de higienização ambiente, carros cubas para a lavagem dos equipamentos industriais, placas acerca dos procedimentos e comportamentos dentro do parque fabril. Além de outros materiais descartáveis de uso individual dos colaboradores, como, aventais, lâminas para aparar pelos, toucas, luvas, máscaras, entre outros.

A fim de atestar a qualidade dos processos e produtos, a empresa passava por vários processos de auditoria, tanto contratadas quanto de clientes. Utilizar da gestão da qualidade de forma estratégica, depende de diversos fatores, como empenho, cultura organizacional e do reconhecimento da importância de realizar auditorias e a participação dos colaboradores no processo (LOPES, 2014). Portanto, todos os processos de traslado, hospedagem e materiais para a realização de auditorias eram realizados pelo setor de compras da empresa. Dessa forma, era possível acompanhar de perto a dedicação do Jeito Caseiro e de seus colaboradores para



estar dentro dos padrões estabelecidos internamente e pelos clientes.

Pensando no bem estar, saúde e segurança, o Jeito Caseiro realiza compras periódicas de equipamento de proteção individual (EPI) inerente à função desempenhada por cada um de seus funcionários.

#### 4.4.4 Equipamentos de segurança

A fim de estar regular com suas obrigações legais referentes à segurança e saúde de seus colaboradores, as organizações tendem a reduzir a exposição de seus colaboradores a diversos riscos que podem ocasionar impactos negativos à empresa. De acordo com Batistoni, et al (2011), é evidente que a correta utilização de Equipamentos de Proteção Individual (EPI), são de suma relevância no que tange a proteção de colaboradores contra riscos que ameaçam sua integridade física. Desse modo, preservando sua saúde e segurança no ambiente laboral.

No período de estágio, o Jeito Caseiro dispunha de cerca de 350 colaboradores. Dessa forma, visando estar de acordo com as leis de medicina e segurança no trabalho e o bem estar dos funcionários, a empresa dispunha de diversos EPIs. Tanto os novos colaboradores, quanto aqueles que necessitavam de trocas, tinham à disposição, novos equipamentos com o Certificado de aprovação (CA) atualizado, válidos e aprovados. Alguns dos fatores que acarretavam em necessidade de troca dos EPIs eram os desgastes de uso, perda de validade ou eventuais acidentes.

Portanto, o setor de compras é responsável por buscar os equipamentos com os melhores custos, mas que atenda todas as especificações técnicas de segurança. Os aparatos de proteção eram os mais distintos possíveis, como, botas, luvas, protetores auriculares, protetor solar, máscaras, roupas térmicas, óculos, entre outros.

Um grande desafio enfrentado pelo estagiário eram os aparatos térmicos. O Jeito Caseiro, por ser uma empresa de panificação e confeitaria congelada, trabalha com temperaturas extremamente baixas, chegando a  $-40^{\circ}$  C. Sendo assim, é essencial a utilização de roupas com uma boa qualidade e de marcas homologadas pelo setor de segurança do trabalho. Portanto, alguns colaboradores possuíam medidas especiais, não encontradas no mercado. Conseqüentemente, era de responsabilidade do autor, prospectar fornecedores que dispunha de equipamentos que atendessem todos os requisitos de segurança, como, CA, durabilidade, marcas, custos, prazo de entrega e pagamento benéfico para a empresa.

A falta de comunicação acerca do planejamento de contratações também era um gargalo que o setor de compras tinha que absorver. Vezes acontecia de novos colaboradores serem contratados e não ter equipamentos disponíveis para o início de suas funções laborais. Tal fato se dava, pois, o setor de recursos humanos não comunicava ao setor de segurança do trabalho,

suas demandas, conseqüentemente, a área de compras não tinha tempo para realizar boas negociações para aquisição de novos equipamentos.

Pensando também nos tempos e movimentos e ergonomia no trabalho, a empresa dispõe de banquetas semi sentadas, negociadas e compradas pelo estagiário, a fim de proporcionar melhores condições de trabalho aos colaboradores da indústria.

Além da preocupação com seus colaboradores, o Jeito Caseiro preza pela sustentabilidade, tendo um setor da empresa responsável pelas questões ambientais.

#### 4.4.5 Ambiental

O Jeito Caseiro é uma empresa que trabalha para que ocorra a redução de resíduos oriundos de seus processos produtivos. Portanto, não é possível trabalhar sem gerar resíduos, dessa forma, a empresa empenha-se para que tudo que não possa ser aproveitado pela indústria seja destinado à reciclagem. Dessa forma, realizando a separação de tudo que será descartado e em uma parceria com a Universidade Federal de Lavras - UFLA provém a destinação correta dos materiais. De acordo com Costa Filho et.al (2017), a economicidade da exploração de todo resíduo gerado pela indústria, resultará na destinação final do produto.

Além da separação e destinação correta de seus resíduos, outra ação tomada pela empresa para a diminuição de resíduos, é o retorno de embalagens. Como exemplo, o processo de retorno de bombonas de óleos, que após a utilização de todo o material, são devolvidas aos seus devidos fornecedores. Esse processo é de responsabilidade do setor de compras, e diversas vezes foi realizado pelo estagiário. O almoxarifado da empresa comunica a quantidade de bombonas a serem retornadas, o estagiário solicita uma nota fiscal de devolução ao setor fiscal e realiza a contratação da coleta e frete. Atualmente o Jeito Caseiro possui o selo “Eu Reciclo”, que realiza a certificação de logística reversa de resíduos de embalagens através de notas fiscais (Figura 10).

Figura 10 - Selo eu reciclo.



Fonte: Site Eu Reciclo (2022).

Além da preocupação com os resíduos sólidos, o Jeito Caseiro se preocupa com o controle da utilização dos recursos hídricos e tratamento dos mesmos após a sua utilização. Em concordância com Pulschen et al (2013), a falta de ordem no uso e gestão dos recursos naturais pode causar estragos insanáveis no meio ambiente, lesando a todos que deles se beneficiam, dessa forma, é de responsabilidade de todos a gestão desses recursos.

Em suas instalações, a empresa conta com uma estação de tratamento de esgoto (ETE), onde são eliminados poluentes da água utilizada em todo processo produtivo, limpeza, uso e consumo da empresa. Esses poluentes são removidos através de tratamentos químicos, físicos e biológicos. No processo eram utilizados produtos negociados e comprados pelo estagiário, como policloreto de alumínio, aluminato de sódio, hipoclorito, entre outros. O autor também era responsável pelas compras de testes para atestar a qualidade da água, como o de Demanda Química de Oxigênio (DQO), medidor de cloro, entre outros.

Além dos benefícios ambientais, todo o cuidado com o meio ambiente, faz com que a empresa seja vista como responsável. Esses processos são rotineiramente compartilhados pelo setor de marketing, que também é um dos grandes solicitantes do setor de compras no Jeito Caseiro.

#### 4.4.5 Marketing

Ao longo dos anos, o marketing está sofrendo diversas alterações, seja de conceitual, relacionamento com o mercado, de filosofias corporativas e ideias. (MORETTI, OLIVEIRA E SOUZA, 2018). O Jeito Caseiro é uma empresa voltada diretamente ao varejo, tendo como um de seus valores, os clientes. Para dar uma maior visibilidade aos seus produtos e a empresa

como um todo, possui um setor de marketing bem estruturado. Visando sempre alavancar as vendas, realizava diversas campanhas sazonais, materiais para o ponto de venda, uso de mídias sociais entre diversas outras atividades que dependiam do auxílio do setor de compras. Para Moretti, Oliveira e Souza (2018) o marketing progrediu acompanhando as deficiências e exigências dos mercados.

Durante as campanhas sazonais, o setor de marketing sempre solicitava ao setor de compras, materiais para a realização das ações. O estagiário era responsável pela prospecção de fornecedores, pedido de amostras, negociações e a entrega no prazo hábil para a realização da campanha.

A primeira ação de marketing a qual o autor participou, foi a de natal, onde precisava-se de *display* de mesa, para expor um produto daquela época em específico e as mídias sociais da empresa (Figura 11). Com um prazo curto, o estagiário conseguiu prospectar e negociar com um fornecedor local, que hoje é um grande parceiro do Jeito Caseiro.

Figura 11 - Display de natal.



Fonte: Dados do estágio (2021).

Posteriormente, outras campanhas aconteceram e o estagiário foi responsável por prover todos os materiais. Nas épocas de comemorações de páscoa e festa junina, o autor negociou *displays* verticais para serem alocados nos pontos de vendas dos clientes Jeito Caseiro (Figura 12). De acordo com a demanda do setor de marketing, o custo era algo muito importante para as campanhas serem rentáveis. Portanto, os *displays* foram negociados com fornecedores de outros estados da federação, mas a compra foi realizada com uma empresa de São Paulo. Outra tarefa envolvendo tais campanhas, foi a negociação do frete, que não teve custos ao Jeito Caseiro.

Figura 12 - *Displays* para o ponto de venda.



Fonte: Dados do estágio (2021).

O setor de marketing realizou diversas ações no decorrer dos meses. Dessa forma, muitas solicitações foram realizadas ao estagiário. As compras eram as mais variadas, como, impressões personalizadas, itens de fantasia e decoração, equipamentos para realização de sessões fotográficas, bombons de brindes, balões, entre outras, conforme a Figura 13.

Figura 13 - Foto de aniversário do Jeito Caseiro.



Fonte: Dados do estágio (2022).

A Figura 12 representa uma ação de aniversário do Jeito Caseiro, que se fez necessário do auxílio do setor de compras na viabilização e disponibilização de diversos itens para o evento.

Além das compras do marketing, a empresa sempre realizava estudos de investimentos e efetivava compras de imobilizados, sendo de extrema importância para o bom funcionamento da indústria.

#### 4.4.5 Imobilizados

No terceiro mês de estágio, o autor teve contato com as negociações imobilizadas *Capital Expenditure* (CAPEX). De acordo com Hias e Jones (2010), investir em imobilizados é de extrema importância para as empresas, pois certifica que a organização está suprimindo as necessidades de máquinas e equipamentos, mas que esse processo requer a alocação de grandes recursos e precisam ser gerenciados de forma criteriosa.

Para o Jeito Caseiro, CAPEX são todas as máquinas, equipamentos e serviços que podem ser imobilizados, com valores de aquisição acima de R\$1200,00 que seguem alguns critérios específicos da organização, como estudos de viabilidade do momento da realização e necessidade e criticidade do investimento.

Durante o período de vivência na empresa, o estagiário recebeu diversas demandas de CAPEX. Portanto, várias negociações foram realizadas, como de celulares, notebooks, esteiras, serviços de alvenaria e serralheria, carro cuba, luminômetro, peneira de farinha, entre outros. Sendo muito dos equipamentos de extrema importância e alta criticidade para o Jeito Caseiro.

Todo o processo de compra é muito importante, desde o processo de cotação, realização do pedido até a viabilização de entregas ágeis e de baixo custo.

#### **4.5. Negociações e Contratação de fretes**

Negociações e contratações de fretes também fizeram parte das atividades cotidianas do estagiário. Junto ao fornecedor, era acordado qual modalidade de frete seria imposta naquela compra. De acordo com Furstenau et.al (2019), existem algumas modalidades de frete, sendo o *Cost, Insurance and Freight* (CIF), onde os custos de transporte ficarão sob a responsabilidade do vendedor e o *Free on Board* (FOB), onde o consumidor arcará com os custos e responsabilidades sobre o frete. A fim de buscar melhores custos para a empresa, o autor do relatório buscava por fretes na modalidade CIF, quando possível.

O Jeito Caseiro possui tabelas fixas de fretes com algumas transportadoras parceiras. O autor buscava além dos melhores custos, prazos de entregas que atendiam as criticidades das compras. Sabe-se que o modal rodoviário é de suma importância para o transporte brasileiro.

Para Pontes e Balduino (2021), atualmente o modal rodoviário é consolidado no Brasil, sendo o principal modelo de transporte praticado no país. Dessa forma, todas as entregas para a empresa eram realizadas pelas vias terrestres, por caminhões, carros, motos, entre outros transportes rodoviários.

O processo de compras e contratações de fretes, requerem muita atenção aos detalhes. Após o pedido junto ao fornecedor e a contratação do frete, é de extrema importância a realização do acompanhamento dos materiais até a chegada na empresa.

#### **4.6. Follow up**

Respeitando e seguindo os processos definidos pela empresa, o estagiário realizava o acompanhamento frequente das entregas dos pedidos. Realizar o *follow-up* é monitorar o processo final da compra, que envolve a entrega do material ao cliente. Dessa forma, ” Realizar o acompanhamento preventivo com os fornecedores para antecipar qualquer problema que possa impactar na data acordada da entrega do material é a melhor forma de evitar desgastes(...)” (SOUSA E GOMES, 2018, p.6).

Durante as negociações, prazos de entrega e expedição dos materiais são acordados, para que chegue em tempo hábil de atender a demanda do requisitante da compra. Além de dar ciência aos demandantes das compras, os prazos acordados e formalizados podem ser utilizados para a empresa realizar ações em casos de desacordo comercial. Sendo assim, primordial a realização do *follow-up* das compras. Esse processo permitia o autor manter seus requisitantes informados acerca da entrega de seus pedidos e também para identificar e corrigir rupturas no processo e realizar possíveis correções, cancelamentos entre outras ações. Gerando dessa maneira, menores impactos na cadeia produtiva da empresa.

Além de todos os processos descritos nos tópicos anteriores, o estagiário realizava algumas atividades extras.

#### **4.6. Atividades extras**

As atividades extras citadas abaixo, visavam o crescimento profissional do estagiário, propiciando novos conhecimentos.

“O *feedback* é uma forma de uma empresa poder dar retorno aos seus funcionários, expor os pontos positivos e quais pontos devem melhorar” (ESCOBAR et al, 2021, p.1). Diversas vezes no período de vivência do autor na empresa, feedbacks eram realizados junto a sua gestora direto, que às vezes aconteciam de forma mais metódica e outras de forma mais informal através de diálogos. Para Escobar et al (2021), diálogos realizados de forma aberta oferecem mais segurança nas relações profissionais, gerando mais proximidade entre líderes e



liderados, sendo mais eficaz, ocasionando em melhorias nos processos e otimizando conhecimentos e aprendizados dos colaboradores.

Visitas à oficina do setor de manutenção aconteciam de forma frequente, a fim de entender a funcionalidade dos mais diversos materiais demandados e descritos tecnicamente nos mapas de cotação. Para Monezi e Almeida Filho (2005), visitas técnicas propiciam o alinhamento entre a teoria e a prática, sendo um ótimo auxílio na formação de acadêmicos. Além de “(..) proporcionar conhecimentos de diferentes realidades tecnológicas, propiciando aos alunos um aprendizado mais efetivo na observação das inúmeras variáveis que influenciam aos processos produtivos” (MONEZI; ALMEIDA FILHO, 2005).

A compra e retirada de diversos produtos em mercados locais, fazia parte das atividades do estagiário. O Jeito Caseiro dispõe de carros à disposição de seus colaboradores para que fossem utilizados em momentos que se fizesse necessário. O setor de compras utilizava de uma *pick up* a fim de buscar vários tipos de materiais em mercados locais, como insumos, materiais de limpeza, compras esporádicas, entre outras. Além das atividades descritas, o estagiário realizou estudos sobre a viabilidade de compras de EPIS, materiais de limpeza, luminômetro, peneira vibratória de farinha, transpaleteiras, container, tabelas de fretes, contratação de serviços de empilhadeira, entre outros.

Ainda no período de estágio, o autor participava ativamente de reuniões semanais de alinhamento do setor de compras, onde todos os presentes repassavam relatórios dos acontecimentos, pendências, ocorrências e processos fechados durante as semanas.

## **5 SUGESTÕES AOS PROBLEMAS IDENTIFICADOS**

A presente seção tem como objetivo apontar os principais problemas identificados pelo estagiário, assim como apresentar sugestões de resolução e melhorias aos gargalos apresentados.

### **5.1 Falta de cumprimento de processos**

O setor de compras do Jeito Caseiro busca a conclusão de todos os processos de forma metódica, para não haver divergências ou erros em qualquer uma das etapas. Para Lobo (2020), processos são conjuntos de atividades, que conversam entre si, a fim de transformar elementos de entrada em saídas. Um dos gargalos identificados pelo estagiário foi a falta de cumprimento de processos por parte dos solicitantes de compras. Rotineiramente mapas de cotação retornavam ao setor de compras, aprovados faltando assinaturas, com quantidades alteradas, com atrasos, não respeitando os prazos de validade dos orçamentos, entre outros erros. Além da falta do envio da nota fiscal assinada atestando o recebimento dos materiais ao setor de compras, para que o lançamento fosse feito ao setor fiscal.

Como sugestão, o autor deixa a realização de treinamentos e conscientização da importância e dos benefícios de seguir os processos internos. De acordo com Pessanha et al. (2019), treinamentos e desenvolvimentos são de extrema importância, não só para as empresas, mas também para o crescimento de seus colaboradores, pois será o ponto de partida para explicitar os objetivos e metodologias da organização, sendo positivo aos resultados a serem obtidos.

Além da criação de um documento com os procedimentos escritos, a fim de especificar e comprovar o modo que algo deve ser realizado. Para Lobo (2020), procedimentos podem ser caracterizados por uma maneira específica de fazer algo, com passos a serem seguidos na realização de uma atividade.

### **5.2 Banalização da criticidade de compra**

O setor de compras do Jeito Caseiro durante o período de vivência do autor na empresa, rotineiramente sofria com o excesso de cotações a serem entregues. Diversos setores da organização banalizavam a real criticidade das compras.

Uma sugestão deixada pelo estagiário é da realização de treinamentos aos solicitantes das compras e atualização do documento que trata das criticidades das compras. De acordo com Bowersox, et al (2014), existem algumas modalidades de compras que precisam ser entendidas pelos solicitantes, sendo elas, compras de rotina, compras de gargalos, compras para alavancagem e compras críticas. Compras rotineiras são aquelas que geralmente possuem custo baixo e envolvem mínimos riscos de fornecimento. Compras de gargalos envolvem um alto

risco de fornecimento e também de disponibilidade no mercado, podendo ocasionar em problemas operacionais. Compras para alavancagem envolvem pouco risco de fornecimento e quase sempre são envolvidos altos custos de aquisição. Compras críticas são vitais para o funcionamento da empresa, de cunho mais estratégico e/ou emergencial.

### **5.3 ERP sem integração completa da empresa**

O Jeito Caseiro utiliza o sistema Magistech como principal *software* de gestão integrada. Portanto, a ferramenta é limitada e não a capacidade de englobar todas as áreas e processos da empresa. Dessa forma, muitos processos são realizados de forma manual e muitas informações se perdem devido a isso.

A sugestão para esse gargalo engloba diversos estudos e planejamento estratégico, pois a viabilização e implementação de um novo sistema de gestão em uma empresa é algo que envolve grandes investimentos financeiros, tempo, empenho da equipe e diversos outros fatores.

## 6 CONCLUSÃO

O objetivo geral do presente relatório foi descrever e analisar a vivência e atividades realizadas pelo estagiário no setor de Compras da JAC Indústria e Comércio de Alimentos LTDA - Jeito Caseiro. As seguintes atividades foram desenvolvidas pelo autor no período de estágio: Processo de integração à empresa e ao setor de compras, lançamento de notas fiscais eletrônicas NF-E ao fiscal, utilização do sistema integrado de gestão (ERP), compras, negociações e contratação de fretes, *follow up* entre outras atividades extras.

Portanto, a partir das atividades desenvolvidas, foi possível vivenciar e analisar os processos do setor de Compras da organização. Dado fato, é possível concluir que os processos de Compras do Jeito Caseiro são bem estruturados e tem entregue bons resultados para a organização. Portanto, muitos deles ainda são realizados de uma forma muito manual. Dessa forma, o autor propõe a empresa o investimento em *softwares* de gestão que possam integrar todas as áreas da empresa, a fim de otimizar o tempo despendido nas ações, a formalização de documentos e automatização de alguns procedimentos que ainda são realizados através de planilhas de *Excel* e *e-mail*.

Diversas foram as atividades desafiadoras vivenciadas pelo estagiário, sendo a primeira delas, se inserir em um setor totalmente desconhecido. As negociações e as compras de diversos equipamentos de extrema relevância para a empresa, também foram responsabilidades adquiridas pelo autor no decorrer do estágio. Todo esse processo fez com que houvesse um amadurecimento e o senso de comprometimento do autor com a empresa que lhe cedeu espaço para aquisição de conhecimentos.

O estágio no Jeito Caseiro como um todo, foi um grande desafio, pois a responsabilidade é proporcional ao tamanho crescimento e visibilidade que a organização vem tomando. Todas as vivências nesse período contribuíram para o crescimento e amadurecimento pessoal e profissional do autor. Foi possível relacionar conceitos teóricos estudados durante a graduação, com a realidade de uma empresa, estimulando o desenvolvimento profissional do estagiário. Além de toda a bagagem técnica e prática adquirida, pelo Jeito Caseiro ter como um de seus valores, as pessoas, fez com que o estagiário desenvolvesse ainda mais suas relações interpessoais.

Realizando uma comparação entre o antes e depois do estágio, é possível inferir que o interesse e apreço pela atuação na área de suprimentos, mais específico em compras industriais, é maior do que se imaginaria. Após o estágio, de forma analítica, o autor consegue vislumbrar

a importância do setor de compras para uma organização, desde as pequenas aquisições, até as mais estratégicas.

## REFERÊNCIAS

- ABIA. **Números do setor**. 2022. Disponível em <https://www.abia.org.br/numeros-setor>. Acesso em: 07/09/2022.
- A IMPORTÂNCIA da emissão da nota fiscal para a empresa. [S. l.], 14 mar. 2021. Disponível em: <https://blog.vhsys.com.br/importancia-da-emissao-da-nota-fiscal/>. Acesso em: 14 jun. 2022.
- ARQUIVEI. **Listagem NFes**. 2022. Disponível em: <https://app.arquivei.com.br/nfe/list>. Acesso em: 08/08/2022.
- BATISTONI, E. A, et al. Importância do EPI: percepção da equipe de enfermagem na sala de emergência. **Revista Eletrônica Acervo Saúde**, v. 2, p. 55-69, 2011. Disponível em: <https://acervomais.com.br/index.php/saude/article/view/6748/4098>. Acesso em: 8 ago. 2022.
- BOWERSOX, D. J, et al. **Gestão logística da cadeia de suprimentos**. Porto Alegre, PR: Grupo A, 2014. 9788580553185. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788580553185/>. Acesso em: 17 ago 2022.
- BRANDÃO, S. S; LIRA, H. L. Tecnologia de panificação e confeitaria. Recife, PE: **EDUFRPE**, p. 1-150, 2011. Disponível em: [https://www.abip.org.br/site/wp-content/uploads/2016/03/Tecnologia\\_de\\_Panificacao\\_e\\_Confeitaria.pdf](https://www.abip.org.br/site/wp-content/uploads/2016/03/Tecnologia_de_Panificacao_e_Confeitaria.pdf). Acesso em: 16 ago. 2022.
- BRANTE, J. O. **Proposta de indicador para avaliar a compra de matérias-primas para o setor de suprimentos da indústria alimentícia**. 2020. Monografia (Especialização em Gestão de Suprimentos) - UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ, [S. l.], 2020. Disponível em: <https://www.acervodigital.ufpr.br/bitstream/handle/1884/70500/R%20-%20E%20-%20JULIANE%20DE%20LIVEIRA%20BRANTE.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 13 jun. 2022.
- BRASIL. Lei n. 11.788, de 25 de setembro de 2008. Dispõe sobre o estágio de estudantes; altera a redação do art. 428 da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT. 2008. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2007-2010/2008/lei/111788.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2008/lei/111788.htm). Acesso em: 16 ago. 2022.
- CARNEIRO, G. A *et al.* Sistemas integrados de gestão empresarial: um estudo dos fatores que influenciam sua utilização em serviços prestados por escritórios de contabilidade de Camaçari-BA. XXVII Congresso Brasileiro de Custos, [s. l.], 9 nov. 2020. Disponível em: <https://anaiscbc.abcustos.org.br/anais/article/view/4814/4835>. Acesso em: 14 jun. 2022.
- CASSUNDÉ, F. R. de. S. A et al. [Re] pensando o estágio na formação profissional dos estudantes de administração: um estudo sobre a produção científica brasileira na área. **Administração: ensino e pesquisa**, v. 18, n. 3, p. 594-623, 2017. Disponível em: <https://www.redalyc.org/journal/5335/533559487005/533559487005.pdf>. Acesso em: 18 ago 2022.
- CORRÊA, H. L.; GIANESI, I. G. N.; CAON, M. **Planejamento, Programação e Controle da**

**Produção - MRP II / ERP, 6ª edição.** São Paulo, SP: Grupo GEN, 2018. 9788597018554. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597018554/>. Acesso em: 17 ago 2022.

COSTA FILHO, D. V *et al.* APROVEITAMENTO DE RESÍDUOS AGROINDUSTRIAIS NA ELABORAÇÃO DE SUBPRODUTOS. **II Congresso Internacional das Ciências Agrárias COINTER - PDVAgro 2017**, [s. l.], 2017. Disponível em: <https://cointer-pdvagro.com.br/wp-content/uploads/2018/02/APROVEITAMENTO-DE-RES%C3%84DUOS-AGROINDUSTRIAIS-NA-ELABORA%C3%87%C3%83O-DE-SUBPRODUTOS.pdf>. Acesso em: 10 ago. 2022.

ESCOBAR, A. et al. Utilidade do feedback no meio empresarial. **Revista Tecnológica da Fatec-PR**, v. 12, n. 1, 2021. Disponível em: <http://chamadosfatecpr.com.br/revista/index.php/fatec/article/view/64/47>. Acesso em: 15 ago. 2022.

EU RECICLO. **Selo eureciclo: o que é e como funciona.** 2018. Disponível em: <https://www.eureciclo.com.br/sobre/selo>. Acesso em: 08/08/2022.

FURSTENAU, L. B. et al. Proposta de estrutura para a gestão do processo de precificação de produtos de uma empresa de base tecnológica. **XXXIX Encontro Nac. Eng. produção**, 2019. Disponível em: [https://www.researchgate.net/profile/Leonardo-Bertolin-Furstenau/publication/337397630\\_Proposta\\_de\\_estrutura\\_para\\_a\\_gestao\\_do\\_processo\\_de\\_precificacao\\_de\\_produtos\\_de\\_uma\\_empresa\\_de\\_base\\_tecnologica/links/5e24056992851cafc38fde3e/Proposta-de-estrutura-para-a-gestao-do-processo-de-precificacao-de-produtos-de-uma-empresa-de-base-tecnologica.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Leonardo-Bertolin-Furstenau/publication/337397630_Proposta_de_estrutura_para_a_gestao_do_processo_de_precificacao_de_produtos_de_uma_empresa_de_base_tecnologica/links/5e24056992851cafc38fde3e/Proposta-de-estrutura-para-a-gestao-do-processo-de-precificacao-de-produtos-de-uma-empresa-de-base-tecnologica.pdf). Acesso em: 15 ago. 2022.

GOUVEIA, F. Indústria de alimentos: no caminho da inovação e de novos produtos. **Inovação Uniemp**, v. 2, n. 5, p. 32-37, 2006. Disponível em: [http://inovacao.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1808-23942006000500020&lng=es&nrm=iso](http://inovacao.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1808-23942006000500020&lng=es&nrm=iso). Acesso em 07 set. 2022.

HIAS, R. L.; JONES, G. D. C. Um estudo do processo de gerenciamento das demandas de investimentos em ativos imobilizados: o caso de uma empresa de telecomunicações. **Anais Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, VII, Resende-RJ**, 2010. Disponível em: [https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos10/240\\_MODELO2010-Seget-VersaoFinal.pdf](https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos10/240_MODELO2010-Seget-VersaoFinal.pdf). Acesso em: 15 ago. 2022.

JEITO Caseiro faz 1.000 t por mês de panificação congelada. [S. l.], 16 jan. 2020. Disponível em: <https://www.otempo.com.br/economia/jeito-caseiro-faz-1-000-t-por-mes-de-panificacao-congelada-1.2284770>. Acesso em: 16 ago. 2022.

LOBO, R. N. **GESTÃO DA QUALIDADE.** São Paulo, SP: Editora Saraiva, 2020. 9788536532615. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788536532615/>. Acesso em: 17 ago 2022.

LOPES, J. C. C. **Gestão da Qualidade: Decisão ou Constrangimento Estratégico.** Orientador: Dr José Manuel Fonseca. 2014. Dissertação (Mestrado em Estratégia Empresarial) - Universidade Europeia, [S. l.], 2014. Disponível em:

<https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/13214/1/Disserta%C3%A7%C3%A3o%20de%20M-EE%20-%20Gest%C3%A3o%20da%20Qualidade%20-%20Janice%20Lopes%2050029662.pdf>. Acesso em: 10 ago. 2022.

MARTINS, E. **Contabilidade de Custos**. 9. ed. [S. l.: s. n.], 2003. Disponível em: [https://www.academia.edu/39161649/Eliseu\\_Martins](https://www.academia.edu/39161649/Eliseu_Martins). Acesso em: 28 jun. 2022.

MONEZI, C. A.; ALMEIDA FILHO, C.O.C. A visita técnica como recurso metodológico aplicado ao curso de engenharia. **XXXII Congresso Brasileiro De Ensino de Engenharia**. São Paulo, 2005. Disponível em: <http://www.abenge.org.br/cobenge/legado/arquivos/14/artigos/SP-5-04209359831-1118661953275.pdf>. Acesso em: 15 ago. 2022.

MORETTI, S. L. A; OLIVEIRA, S. L. I; DE SOUZA, C. A. A evolução do conceito de marketing e sua aplicação no turismo: simetrias evolutivas, assimetrias temporais. **Revista de Turismo Contemporâneo**, v. 6, n. 1, 2018. Disponível em: <https://periodicos.ufrn.br/turismocontemporaneo/article/view/12477/9530>. Acesso em: 10 ago. 2022.

BARROS NETO, J. P. **Gestão de Pessoas 4.0**. [S. l.]: Editora Freitas Bastos, 2022. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br/Leitor/Publicacao/203022/pdf/0?code=hAqzCptfCTSuRYUZyIYpRbLzHsn+SwcUoLtSdtLrCrA4hkoG65244AlXSh8WDjBC5cMZfjvjL3954cPZTtgtw==>. Acesso em: 9 ago. 2022.

NICHETTI, C. **A importância da emissão da nota fiscal para a empresa**. [S. l.], 14 abr. 2021. Disponível em: <https://blog.vhsys.com.br/importancia-da-emissao-da-nota-fiscal/>. Acesso em: 14 maio 2022.

OLIVEIRA, A. L. A IMPORTÂNCIA DA NOTA FISCAL ELETRÔNICA. 2019. Disponível em: <http://repositorio.aee.edu.br/bitstream/aee/10717/1/Trabalho%20de%20Conclus%C3%A3o%20de%20Curso%20-%20Ana%20Livia%20de%20S%C3%A1%20Oliveira%2020192.pdf>. Acesso em: 18 ago.

PESSANHA, L. A. et al. A importância do treinamento e desenvolvimento nas empresas. **Revista Interdisciplinar Pensamento Científico**, v. 5, n. 4, 2019. Disponível em: <http://reinpeconline.com.br/index.php/reinpec/article/view/372/301> . Acesso em: 18 ago 2022.

PONTES, K. V. A; BALDOINO, L. M. S. PONTES, K. V. A Implantação e Consolidação do Modal Rodoviário no Brasil. **Revista Historiador**, n. 14, 2021. Disponível em: <https://www.revistahistoriador.com.br/index.php/principal/article/view/253/241>. Acesso em: 10 ago. 2022.

PULSCHEN, A. A. et al. Tratamento biológico de efluentes sanitários em ETE mista. **Simpósio Internacional Sobre Gerenciamento De Resíduos Agropecuários e Agroindustriais**, v. 3, 2013. Disponível em: [http://www.sbera.org.br/3sigera/obras/ag\\_sis\\_06\\_MarcusGomes.pdf](http://www.sbera.org.br/3sigera/obras/ag_sis_06_MarcusGomes.pdf). Acesso em: 10 ago.



2022.

QUINTANILHA, E. D. A. **O Processo de integração de novos colaboradores nas organizações**. 2013. TCC (Graduação em Comunicação Social) - UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA, [S. l.], 2013. Disponível em: <https://repositorio.unesp.br/bitstream/handle/11449/120689/000754125.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 13 jun. 2022.

SILVA, E. R. S; et al. Análise da contribuição do ERP no gerenciamento da cadeia de suprimentos. **XXXVIII ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO**, Maceió, Alagoas, Brasil, 19 out. 2018. Disponível em: [https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/59443540/Artigo\\_320190529-29008-1blfutw-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1661310401&Signature=d8cSOImCklsxRbLGMZG6qpeLdC3g7w3uFwWPggq5GtcKVMQS2RGU3eqLPEksHQHa48VVwRUpVBV5VL8l1VaUa2so6EJI69LO3FVbgfKIzkwamqENrrOpmYjcNcfxmYpuL0xjgdbMP2oF3goOdzQJy2MhXa09pcBxPYUezraH3LhRvP5OLE7S7ZEdxEJy09H0rX4dulJXfG1XHWPtM5wQD0Fao~Pb8~nhUAzYmjzAQG~7Cn9HzLAge62-BZ~QPwJLg-xX2eLtnpRa9PKfDJQ6tIjpn34j~JYWNi0ZQQz-mV~5K5Beoc6sGXbsBgTvEbtgygd-13J9GCQisjVfh4qhVA\\_\\_&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/59443540/Artigo_320190529-29008-1blfutw-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1661310401&Signature=d8cSOImCklsxRbLGMZG6qpeLdC3g7w3uFwWPggq5GtcKVMQS2RGU3eqLPEksHQHa48VVwRUpVBV5VL8l1VaUa2so6EJI69LO3FVbgfKIzkwamqENrrOpmYjcNcfxmYpuL0xjgdbMP2oF3goOdzQJy2MhXa09pcBxPYUezraH3LhRvP5OLE7S7ZEdxEJy09H0rX4dulJXfG1XHWPtM5wQD0Fao~Pb8~nhUAzYmjzAQG~7Cn9HzLAge62-BZ~QPwJLg-xX2eLtnpRa9PKfDJQ6tIjpn34j~JYWNi0ZQQz-mV~5K5Beoc6sGXbsBgTvEbtgygd-13J9GCQisjVfh4qhVA__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA). Acesso em: 14 jun. 2022.

SOUSA, J. S.; GOMES, R. L. R. A importância do setor de compras para o crescimento empresarial. **Observatorio de la Economía Latinoamericana**, n. outubro, p.6, 2018. Disponível em: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/10/compras-crecimiento-empresarial.html>. Acesso em: 8 ago. 2022.

SINTEGRA. **Cadastros estaduais**. 2022. Disponível em: <http://www.sintegra.gov.br/>. Acesso em: 08/08/2022.

VIANA, F.L.E. Indústria de alimentos. **Caderno Setorial Etene**, n.80, 2019. Disponível em: [https://bnb.gov.br/s482-dspace/bitstream/123456789/1189/1/2019\\_CDS\\_80.pdf](https://bnb.gov.br/s482-dspace/bitstream/123456789/1189/1/2019_CDS_80.pdf). Acesso em 07 set. 2022.