

Liga de Ensino do Rio Grande do Norte
Centro Universitário do Rio Grande do Norte
MBA EM GESTÃO ESTRATÉGICA DE SERVIÇOS

Williams de Oliveira Rodrigues
Orientador: Flávio Emilio Monteiro Cavalcanti, M.Sc.

Colégio Padre Pio XVI

Williams de Oliveira Rodrigues
Bacharel em Administração de Empresas pela FACEN/Natal-RN
MBA em Logística Empresarial UNI-RN/Natal-RN

Caso para ensino Colégio Padre Pio XVI

Introdução

O colégio Padre Pio XVI, foi fundado em 14 de Abril de 1937 pelo decreto Diocesano de 26 de Novembro de 1936 que diz que:

“Aos que o presente decreto virem paz no Senhor, Havemos por bem criar, na cidade de Natal, um colégio católico, sob a direção de religiosas que ficará subordinada a Nossa Jurisdição.

O Major Jose Onofre Soares transferiu o seu prédio para as irmãs, e a Madre Gabriela, religiosa da congregação que saiu de bom Conselho, interior de Pernambuco com esta pretensão de repassar valores para a sociedade sendo esta muito importante para o surgimento do colégio, antes de ser diretora do ginásio, administrou outros colégios da congregação.

O ginásio foi residência do Drº Jose Inácio Fernandes de Barros, sendo posteriormente adquirido pelo Major Onofre José Soares no início do Século XX.

A pessoa do Srº Williams Rodrigues, contratado pela instituição em 2011 para trabalhar no departamento de compras, se deparou com um processo bastante burocrático dentro do departamento e para isso haveria a necessidade de alguns ajustes para serem realizados para melhoria do departamento de compras, onde o ponto crucial dava-se devido as compras emergenciais ou seja compras sem planejamentos.

Em principio o Colégio funcionava como internato e recebia meninas de todas as regiões do estado. No internato existia duas modalidades, o chamado “patrono” que acolhia cerca de 45 meninas que não pagavam mensalidades e que diante desta condição tinha que ajudar nos a fazeres domésticos, segundo a irmã Irene esta era única distinção entre estas menina, pois o resto, como alimentação, estudo, momentos de recreio eram iguais as jovens da modalidade de “pensionato.” A instituição será nas décadas estudadas base para a formação pessoal, primeiramente com internato, depois com externato dando assistência as jovens e posteriormente com modelo misto, oferecendo a sociedade um espaço para os rapazes também se educarem com formação religiosa.

O colégio padre Pio XVI entra na historia com a missão de repassar ensinamentos e valores cristãos conseqüentemente formar indivíduos capazes de responder por ações.

Departamento de compras e sua importância

Em princípio, o setor de compras tinha a finalidade exclusiva de obter e coordenar o fluxo de suprimentos para atender o departamento de produção, nesse contexto também precisa adquirir os materiais pelos preços mais atrativos e com as melhores condições possíveis sem esquecer dos parâmetros de quantidade e principalmente de qualidade.

Porém, além de exercer suas funções básicas, esses departamentos devem agir com eficiência. Precisa estar alinhada aos objetivos estratégicos organizacionais e fazer parte do processo logístico para participar das tomadas de decisão de maneira bastante ativa.

É assim que clientes externos e internos serão mais bem atendidos e que a empresa conseguirá alcançar mais competitividade e aumento de lucro ao mesmo tempo em que atinge a redução de custos, isso significa que saber comprar de forma eficiente traz diversas vantagens para a empresa, esse fator é relevante para a competitividade, destaque da concorrência e até para a sobrevivência da organização no mercado.

Hoje no Colégio Padre Pio XVI, tem um setor totalmente centralizado, onde antes não acontecia pelo simples fato de que qualquer pessoa que pertencesse ao quadro da direção poderia fazer a aquisição de material sem a responsabilidade de fazer levantamento de valores no mercado para obtenção de orçamentos, com a criação do departamento de compras também surgiu a resistência a quebra de um processo sem uma certa fiscalização, hoje o setor de compras está centralizado, as compras são realizadas por pessoas capacitadas e com isso trouxe muitas vantagens como: Obtenção de maior economia de escala, Possibilitar melhor controle global do processo de compras e dos estoques, redução de custo de pedidos (menor número de pedidos e redução de pessoal), Evita a disparidade de preço de aquisição do mesmo material por distintos compradores. Porém o nosso grande problema é justamente as compras emergenciais.

O problema

As compras emergenciais ocorrem, normalmente em razão de deficiências no planejamento da aquisição por parte dos solicitantes de material, As compras em caráter de emergência não possibilitam muitas alternativas aos compradores em termos de procurar e negociar, ocasionando, como maior consequência, preços mais elevados, além de aumentar a probabilidade de que não haja o item desejado, com a repercussão negativa dessa ocorrência ficando no âmbito da área de compras.

Palavras-chave: Compras, Tempo, Negociação, Preço

Abstract

As intense activity, the whole shopping area has a series of problems between them purchases emergencies that affect your daily life directly. Certainly, the pure and simple abolition of these problems cannot be achieved, but it is necessary to always use measures that reduce these impacts. As a first step to identify correctly what are these problems in the company and working intensely to change the picture.

Keywords: shopping, search, Time, negotiation, price

Fonte de dados

Informações vivenciadas no tempo em que o autor do caso trabalhou na instituição de ensino Colégio Padre Pio XVI, assim abordou-se esta problemática que ocorria continuamente dentro da instituição.

Sugestão para discussão do caso

Este caso pode ser lido em 20 minutos em sala de aula e sugere-se a sua explicação nas turmas de graduação em administração e/ou de pós – graduação em Gestão estratégica de Serviço. Para esta atividade é importante seguir alguns passos: 1º Conceituar o setor de compras e explicar sua importância dentro de uma organização; 2º Fazer uma leitura individual e discussão em pequenos grupos; 3º Discussão em sala e resolução das alternativas apresentadas; 4º Fechamento com a orientação final do professor.

Objetivo de aprendizagem

Aquisições emergências sempre existiram e isso não poderia ser diferente, pois uma organização não tem como manter estoques disponíveis de todos os itens a fim de atender prontamente àqueles que requisitaram matérias em sua totalidade. É preciso traçar estratégias que possibilitem trabalhar com um numero específico de emergências, capaz de não comprometer a operação da empresa, nem onerar o custo correspondente à formação de estoque elevados, fato inadmissível atualmente.

Por isso, é imperioso propor a realização de um trabalho que reduza a incidência de pedidos em caráter emergencial, com a adoção de algumas medidas que, certamente, levaram ao cumprimento dessa meta.

Análise do caso

Para melhor compreender a situação estudada, pode – se começar a discussão do caso, abordando a importância das compras planejadas.

Definição de compras para uma organização

Segundo Arnold (1999) “a função compras é responsável pelo estabelecimento do fluxo dos materiais na organização, pelo segmento junto ao fornecedor, e pela agilidade da entrega.”

O objetivo das atividades de compras é obter e coordenar o fluxo continua de suprimentos de modo a atender aos programas de produção; comprar os materiais aos melhores preços, não fugindo aos parâmetros qualitativos e quantitativos; e procurar as melhores condições para a empresa (Dias, 2005).

Martins e Alt (2001) ainda comentam que esses objetivos devem esta alinhados aos objetivos estratégicos da empresa como um todo, visando o melhor atendimento ao cliente externo e interno. Essa preocupação tem tornado a função compras extremamente dinâmica, utilizando-se de tecnologias cada vez mais sofisticadas e atuais como o EDI, a internet e cartões de credito.

Questões discussão e Analise do caso

Este caso teve como objetivo apresentar a importância e responsabilidade do departamento de compras diante das organizações e sobre tudo de arca com o comprometimento com prazos no que se refere ás demandas das solicitações emergências.

1. Como podemos minimizar as ocorrências de solicitações emergências?
2. Quais as razões e variáveis que levam o surgimento dos pedidos emergências?
3. Quais as metas que poderão ser colocadas em praticas para que a incidências de pedidos emergenciais sejam reduzidas?

Resposta

1. Para minimizar as ocorrências de emergenciais, o controle mais importante é o da requisição de material. Dessa forma, será possível identificar claramente quais as áreas com maior incidência de pedidos em caráter emergencial e, então, dar início ao trabalho efetivo de redução dessas emergências.

2. Está plenamente que muitas requisições emergências que chegam à área de compras não são tão urgentes. Certamente, qualquer comprador já empenhou todo o seu esforço para adquirir, no menor prazo possível, um material solicitado com urgência e, depois teve o desprezo de saber que o item ficou no recebimento da empresa por vários dias sem ser reclamado por ninguém. Tal fato, apesar de absurdo, ocorrer com frequência maior do que deveria. Entendemos haver varias razões para que os pedidos emergências ocorram; uma delas é o desejo de primazia no atendimento, que algumas pessoas carregam dentro de si. Quanto mais elevado o nível hierárquico, mais força ganha essa questão, muito embora nem sempre seja o próprio dirigente a insistir na solução rápida de uma compra. Muitas vezes, algum assessor ou secretaria faz uso do nome do dirigente para pressionar o departamento de compras a agir com rapidez.

3. Uma vez identificados os principais focos causadores de pedidos emergenciais, deverá ser feito um trabalho de informações e conscientização perante os seus responsáveis, objetivando reduzir consideravelmente o numero dessas solicitações. Como já mencionado, nenhuma atividade empresarial pode prescindir de planejamento bem elaborado, que lhe defina os rumos. Em outras palavras, se cada integrante, em uma empresa, atuar em direção diferente, fica difícil atingir o destino, que, no caso empresarial, é a eficácia de gestão e o sucesso, em suas mais diversas formas. Nesse ponto, é importante comparar o modelo tradicional de planejamento que é ainda é usado por muitas organizações com o atual que é dinâmico que começa a ganhar espaço no mundo dos negócios.

Referências

Figueiredo, Roberto Costa, Mario Dias **Manual do Comprador**, 5ª edição, Editora Saraiva, 2012

Corrêa, Henrique Luiz, Mauro Caon **Gestão de Serviços** - lucratividade por meio de operação e satisfação dos clientes, editora Atlas 2012

Ribeiro, Renato Fenili **Gestão de materiais**, Enap, 2015, vol.02

