



**Fundação Educacional do Município de Assis
Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis
Campus "José Santilli Sobrinho"**

Rafael Garcia da Silva

**A ESTRATÉGIA ADMINISTRATIVA, DE MANEJO E DE VENDAS EM
UM SILO AGRÍCOLA.
Estudo de caso**

**Assis-SP
2020**



**Fundação Educacional do Município de Assis
Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis
Campus "José Santilli Sobrinho"**

A ESTRATÉGIA ADMINISTRATIVA, DE MANEJO E DE VENDAS EM UM SILO AGRÍCOLA.

Projeto de pesquisa apresentado ao Curso de Administração do Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis – IMESA e a Fundação Educacional do Município de Assis – FEMA, como requisito parcial à obtenção do Certificado de Conclusão.

Orientando(a): Rafael Garcia da Silva

Orientador(a): Prof Ms Isaias Feliciano Augusto

**Assis-SP
2020**

S586e SILVA, Rafael Garcia da
A estratégia administrativa, de manejo e de vendas em um silo agrícola / Rafael Garcia da Silva. – Assis, 2020.

20p.

Trabalho de conclusão do curso (Administração). – Fundação Educacional do Município de Assis-FEMA

Orientador: Ms. Isaias Feliciano Augusto

1.Estratégias 2.Vendas-estratégias

CDD658.401

A ESTRATÉGIA ADMINISTRATIVA, DE MANEJO E DE VENDAS EM UM SILO AGRÍCOLA

Rafael Garcia da Silva

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis, como requisito do Curso de Graduação, avaliado pela seguinte comissão examinadora:

Orientador: _____

Prof. Ms. Isaías Feliciano Augusto

Examinador: _____

Prof Maria Beatriz Alonso do Nascimento

Assis/SP
2020

Resumo

O estudo de caso é sobre uma empresa agrícola comercializadora de grãos, de soja e milho, ela é uma grande empresa, tanto em estrutura quanto no faturamento, só que sofre com problemas internos, onde pequenas perdas e atitudes tomadas erradas passam despercebidas. O Assunto que se encontra é problemas que podem ser encontrados em diversas empresas, o alvo desse estudo é uma empresa que vem encontrando dificuldades administrativas, de relações humanas, e falta de qualidade em alguns aspectos.

O estudo é feito através das experiências que obtive durante o curso de administração, com alguns estudos particulares sobre educação financeira e investimentos, além de buscas em sites agrícolas, e alguns TCC que são disponibilizados na web por algumas instituições.

Desta forma o objetivo deste trabalho, é verificar os efeitos benéficos que a utilização de estratégias adequadas pode agregar positivamente na empresa, desde o trabalho em equipe de forma geral, até o investimento em funcionários e em equipamentos que maximizem os resultados e minimizem o nível de erro.

Entre tanto, foi explicado como ocorre os processos de armazenamento, a entrega de produtos, para que as atividades da empresa sejam compreendidas, e facilite compreensão para que possam introduzir e ser aproveitado em seus estabelecimentos.

O estudo de caso é voltado para melhora da empresa, em torna-la ainda maior, ela é uma grande empresa e não tem pendencias financeiras, que através das estratégias, irá melhorar a performance da empresa.

Abstract

The case study is about an agricultural company that sells grains, soybeans and corn, it is a big company, both in structure and in billing, but it suffers from internal problems, where small losses and wrong actions taken go unnoticed. The subject that is found is problems that can be found in several companies, the target of this study is a company that has been encountering administrative, human relations difficulties and lack of quality in some aspects. The study is done through the experiences I obtained during the administration course, with some private studies on financial education and investments, in addition to searches on agricultural sites, and some CBTs that are made available on the web by some institutions. Thus, the objective of this work is to verify the beneficial effects that the use of appropriate strategies can positively add to the company, from teamwork in general, to the investment in employees and equipment that maximize results and minimize the level of mistake. However, it was explained how the storage processes, the delivery of products, so that the company's activities are understood, and facilitate understanding so that they can introduce and be used in their establishments. The case study is aimed at improving the company, in making it even bigger, it is a big company and has no financial issues, which through the strategies, will improve the company's performance.

Lista de Figura

Figura 1 - A entrada e saída dos grãos.....12

Sumario

1. Introdução.....	9
1.1 Objetivos gerais.....	10
2. Revisão da literatura.....	10
3. Recursos humanos.....	10
3.1 Administração financeira.....	11
4. Estratégias Administrativas.....	12
4.1 Estratégias administrativas em recursos humanos.....	12
4.2 Estratégias nos manejos de grãos.....	13
4.2.1 Investimentos tecnológicos.....	13
4.2.2 Manutenção da qualidade dos grãos.....	14
4.2.3 Classificação dos produtos.....	14
4.2.4 Armazenagem.....	16
5. Estratégias de vendas.....	16
5.1 Fidelização com o produtor.....	16
5.2 Comercialização.....	17
5.3 Entendendo a comercialização.....	17
5.4 Transportes.....	19
6.4.1 Modos de transportes na comercialização.....	19
6. Empresas clientes compradoras de grãos.....	20
7. Considerações finais.....	21
8. Referencias Bli bibliograficas.....	23

1. Introdução

Empresas que atuam no ramo agrícola, normalmente necessitam ter equipes numerosas, atuam usando suas próprias estratégias, pois seus objetivos são diferentes uma das outras.

Algumas têm maior facilidade para encontrar seus problemas internos, outras sofrem com eles, contudo a resolução de tais problemas não acontecem, porque estas empresas aprendem a conviver com estes. Muitas vezes o que falta para a empresa é sair do comodismo e começar investir internamente para que no futuro tenha rendimentos sustentáveis e um maior profissionalismo.

Esses investimentos podem acontecer na área de pessoal aumento da equipe aos investimentos em treinamentos a novos equipamentos e agrados á funcionários.

Porem normalmente o empresário vê estes gastos como custos e não como investimentos que poderá gerar melhorias no futuro.

Neste sentido este trabalho tem como objetivo de verificar os possíveis benefícios que silos agrícolas podem obter utilizando estratégias bem definidas na administração, manejo, e venda dos produtos.

A empresa objeto do estudo de caso desse trabalho é uma comercializadora de grãos, como milho e soja, atividade que vai desde a recepção com o pessoal especializado, o manejo dos grãos, e ao final a venda dos produtos.

1.1 Objetivos Gerais

Desta forma o objetivo deste trabalho, é verificar os efeitos benéficos que a utilização de estratégias adequada podem agregar positivamente na empresa, desde o trabalho em equipe de forma geral, até o investimento em funcionários e em equipamentos que maximizem os resultados e minimizem o nível de erro.

2. Revisão da literatura.

O Assunto que se encontrara é problemas que podem ser encontrado em diversas empresas, o alvo desse estudo é uma empresa agrícola que vem encontrando dificuldades administrativas, de relações humanas, e falta de qualidade em alguns aspectos.

A empresa não está em crise e nem com pendências, esse estudo é apenas para poder otimizar e alavancar lucros e qualidade em seus serviços oferecidos, que estão ofuscado pela falta de estudo internos.

Está separado em partes, como a empresa atua em seu serviços, todos os processos necessários para que o assunto tenha total compreensão, desde a parte da colheita até o produto final.

Em alguns momentos aventuramos pela parte administrativa da empresa, para rever as relações humanas, e os investimentos.

O estudo é feito através das experiências que obtive durante o curso de administração, com alguns estudos particulares sobre educação financeira e investimentos, além de buscas em sites agrícolas, e alguns TCC que são disponibilizados na web por algumas instituições.

3. Recursos humanos

A administração incorreta do banco de horas, a empresa pode estar sujeita à multa ou, até mesmo, a processos trabalhistas quando não administra corretamente a jornada do funcionário.

Se encontra dificuldades para motivação de equipe, onde que pode ser reivindicado através de bônus após a empresa atingir metas de receitas líquidas, onde que a empresa sai beneficiada em geral.

Na parte de recursos humanos, ou seja, pessoal o que se vê é a falta de compreensão e compromisso dos funcionários, por não ter o devido comprometimento com as regras impostas.

Quando as empresas se concentram em mudar hábitos, organizações inteiras podem se transformar. (CHARLES DUHIGG, 2012, p15)

As vezes a melhor saída, é a reformulação toda sua equipe e fazer uma seleção para montar uma nova equipe, que esteja, a altura e qualificada para fazer as atividades impostas, a equipe atual mesmo com treinamento, não mostra um bom desempenho, pelo fato de não ter o conhecimento necessário e não ter experiência adequada para situações que irão aparecer.

3.1. Administração financeira.

A Falta de controle de alguns gastos desnecessários com aportes insignificativos de serviços, tira poder de compra para futuros investimentos necessários para a alavancagem da empresa, como um novo silo (Silos são unidades armazenadoras de grãos que são aquelas destinadas a receber a produção de grãos, conservá-los em perfeitas condições e redistribuí-los posteriormente. São os chamados silos e armazéns), para aumentar a quantidade de produtos armazenados.

Como por exemplo, podemos da o acontecido na safra passada, quando produtores estavam colhendo e precisavam entregar produtos, mas a empresa estava sem espaço em seus silos, com esse acontecido a empresa teve uma perda considerável.

A empresa poderia evitar empréstimos bancários que cobram taxas de juros, e para de aceitar alguns consorcio que são "empurrados" pelos bancos sem necessidade, melhor modelo é sempre guarda dinheiro dos lucros, para contas futuras, sem depender de empréstimos bancários, as vezes melhor opção é aplicar esse dinheiro em ações de fácil retiradas, para um rendimento melhor.

Ter objetivos financeiros melhora a capitação e diminui os gasto de no fim do mês, por conta de um objetivo, a economia da empresa terá uma excelente administração e terá mais precaução e estudara mais, quando fazer novos aportes financeiros e investimentos.

4. Estratégias Administrativas

Abrangendo todas as relações humanas, esse capítulo visa buscar, problemas internos, com funcionários e falta de investimentos em equipamentos e na equipe, estratégias para resolver pendências administrativas.

4.1 Estratégias administrativas em Recursos Humanos.

Um dos pilares para um grande sucesso é a sua equipe, ela fará os serviços, trará, mas confiança a você. Empresas que saibam aproveitar o melhor de cada integrante de sua equipe, tende a ter margens de erro menores, pelo fato de cada funcionário esta em sua área de atuação e de conhecimento.

O Investimento é um desembolso que trás uma expectativa de certos ganhos ou resultados futuros, sendo em sua equipe de trabalhou ou de expansão.

Investimento na equipe é pagar cursos ou treinamento a mesmas, treinamento de lideranças aos gestores para continuar com um bom andamento do negocio, fazer melhorias no ambiente.

McDonalds é uma das empresas que tem uma extensa franquia que obteve seu sucesso através de um belo trabalho em equipe, cada funcionário teve sua função, fazendo os lanches rápidos e com uma ótima qualidade, tanto que tem um filme sobre o Mcdonalds que detalha corretamente a forma inovadora na época doa forma de trabalho dele(Fome de Poder).

Trabalho em equipe é quando um grupo ou uma sociedade resolve criar um esforço coletivo para resolver um problema. O trabalho em equipe pode ser descrito como um conjunto ou grupo de pessoas que se dedicam a realizar uma tarefa ou determinado trabalho, por obrigação, ou não. Neste sentido CARVALHAL e FERREIRA comentam o seguinte:

Na equipe ha um foco, uma visão comum, e o consenso de que a única maneira de alcançá-la é através do trabalho conjunto. E um desafio transformar agrupamentos de pessoas em equipes integradas. O desafio maior da liderança é transformar equipes integradas em equipes de alto desempenho. (CARVALHAL e FERREIRA, 2001, p. 104).

O termo trabalho em equipe ou trabalho em grupo, surgiu após a Primeira Guerra Mundial na Europa, e é um método muitas vezes usado no âmbito político e econômico como um sistema para resolver problemas. Mas trabalho em equipe vai

muito além, quando você esta com seus amigos, e vão dividir na hora de comprar itens necessários para um churrasco, isto também é um trabalho em equipe.

Para a empresa Caliper Estratégias Humanas do Brasil esses elementos não constituem uma equipe. A empresa afirma que trabalhar em harmonia, votar e reunir-se para discutir questões comuns pode ocorrer sem trabalho em equipe.

A existência de equipes proporciona ao indivíduo a oportunidade para crescer e aprender, sabendo que ele contribui para essa mudança.

A distinção de grupos e equipes, os autores entendem que grupos são unidades compostas de duas ou mais pessoas que entram em contato para determinado objetivo, e que consideram significativo o contato. Porém a incorporação do processo de tomada de decisão, como uma de suas atividades fundamentais, leva o agrupamento de pessoas a ter condições de se transformar numa equipe. A chave da diferença entre grupo e equipe esta na necessidade de interdependência.

4.2 Estratégias no manejo de grãos

Nesse capítulo mostra como funciona os processos de manutenção dos grãos, os processos de classificação e descarga no silo, como ocorre o armazenamento de grãos e a limpeza.

4.2.1 Investimentos tecnológicos

Nos dias de hoje, a tecnologia está ficando cada vez mais avançada, tanto em máquinas, como softwares que fazem alguns processos sozinhos, é outro quesito que não pode se negar um bom investimento, tem software que você vincula com a balança, que quando o caminhão chega e faz a pesagem, o software já trás a pesagem sozinha, e evita o manual, que pode acabar digitando errado e não vendo.

Inovação tecnológica é o processo que representa o desenvolvimento de novas tecnologias e o aperfeiçoamento das já existentes. A pesquisa referente à silagem envolve vários aspectos agrônômicos, bioquímicos, microbiológicos, nutricionais e a engenharia do processo. Colhedoras de forragem, inoculantes e filmes plásticos para a vedação do silo são importantes e recentes desenvolvimentos. A silagem de milho é a principal fonte de energia em rações,

mas, atualmente, o uso de outras forrageiras, tais como cana-de-açúcar e leguminosas tem sido incrementado.

4.2.2 Manutenção da qualidade dos grãos.

O Silo conta com um bom sistema para administrar a entrada e a saída dos grãos, mantendo um bom fluxo de estoque, mas tem um porém que ainda não tem a precisão exatas, por que os grãos com tempo eles vão secando e perdendo tempo, mesmo com um excelente manutenção, e com isso no final nunca é exato no balanço, por que os produtos vão perdendo peso, e na perda desse peso, não é mantido a pesagem exata da entrada. Fazendo a pesagem de estoque de 3 em 3 meses é o melhor a ser feito, por que você terá a pesagem com tempo, e saberá no final a perda correta de peso.

Mantendo a qualidade dos produtos é um bom serviço a ser feito para evitar a perda dos pesos, mas tem outro problema que incomoda de mais os silos, que são os ratos, eles entram no silo e comem os grãos fazendo que perca o peso, e geralmente os silos contratam qualquer empresa de controle de pragas, isso é errado, por que os roedores irão fazer você perde alguns kg de produtos, e produtos é dinheiro, renda, então sempre bom fazer estudo do mercado e adquirir a melhor empresa para o setor.

4.2.3 Classificações de produtos

A classificação é o ato de classificar, ato este que supõe a existência de algum padrão. No entanto, a classificação pode também servir de base para as elaborações de padrões.

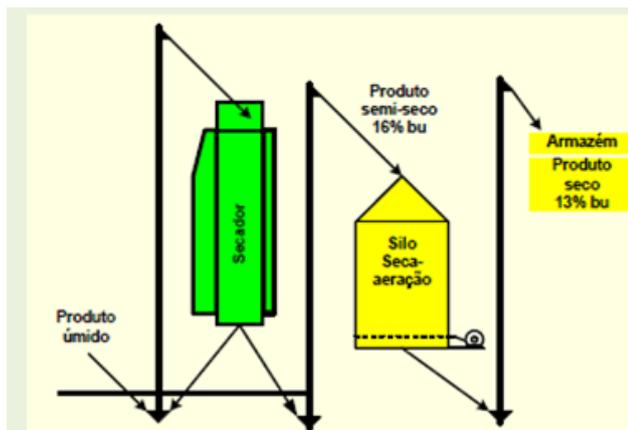
É muito importante a classificação, pois é o processo onde vai separar e tirar os grãos não viáveis.

Em portos e em granjas, para onde esses produtos são vendidos, tem o seu padrão de produto classificados, e se não for entregue conforme o padrão, quando o caminhão chegar ao local para efetuar a descarga, ele será recusado e a empresa terá um prejuízo, por que o caminhão terá que voltar e o frete terá que ser pago de qualquer forma.

Em síntese a classificação é determinar a qualidade de um produto ou comportamento a partir de padrões, ou tendo em vista elaborações dos mesmos. (SOUZA, I.S,2001 p.12).

Quando começa as colheitas, os produtores colhem e já colocam direto em um caminhão, que ira levar o produto até o silo, chegando no silo, o caminhão passa pela balança para ver o peso bruto, após esse processo passa para a classificação, onde passara pela moega para tirar as impurezas e secar os grãos.

A imagem abaixo ilustram bem a entrada e saída do grão, para este modelo de unidade armazenadora de grãos, e uma unidade armazenadora com moega de recepção, limpeza, secagem, armazenagem e expedição.



(Fonte: Kepler Weber e arquivo pessoal do autor)

Após a descarga, passara novamente pela balança, onde ele pesara vazio para saber o peso do caminhão (tara).

EX: caminhão chegou com 55.000 kg bruto, ao sair ele tem 17.500kg de tara o peso liquido será de 37.500 kg, mas não fica no peso exato, por que dentro da classificação á as impurezas da colheita, e os grãos úmidos, que após a limpeza perdera peso.

Quando o produtor chega com sua soja ou milho colhido no caminhão, ele leva até a empresa, aonde vai esta a balança com o pessoal para ser feita a descarga no silo, o funcionário tem que estar bem atento e com boas tecnologias para fazer a adequada classificação para a retirada de grãos úmidos e com impureza e aplicando o desconto para o produtor. Para a soja ou milho entrar corretamente no silo e a contabilidade a classificação tem que ser correta, por que se não, quando for vendida, e ser classificada corretamente, vai ter muitas quebras de peso fazendo com que na contabilidade dos grãos fique com saldo, mas sem o produto.

4.2.4 Armazenagem

A armazenagem dos grãos é um passo importante, é onde recebe os produtos colhidos na safra, sejam os produtos de soja ou de milho.

Ao processo de recebimento funcionários têm que estar atento e com boas tecnologias, para fazer corretamente classificação do produto, e para que os desconto serem aplicado corretamente, se a classificação não ocorrer corretamente e produtos com impureza ou úmido causara futuramente esse produto resultaram prejuízos, em sua venda futura, acarretara em problemas de padronização e os produtos não serão aceito no destino.

Para manter o produto padrão de classificação, a equipe, faz manutenções dentro do silo e medem as temperaturas de ambiente, visualizam as parte quente, e jogam ar para manter a temperatura entre 27º a um 15º graus, se o silo ficar muito quente a soja perde o liquido e perde peso, o mesmo acontece com o milho.

5. Estratégias de vendas

Planos para concretizar grandes vendas, para adquirir o marketing e a visão necessária para ter notoriedade maior no ramo, podendo ter alcances e rendimentos futuros maiores.

5.1 Fidelizações com o produtor

Relacionamento com o produtor é um conceito de marketing que expressa a conexão permanente. A gestão dessa relação tem como objetivo fidelizar o produtor, manter um vínculo de longo prazo e torná-lo um legítimo defensor da empresa.

Ter boas conexões é um bom desenvolvimento, produtores dividem suas produções, preferem diversificar os seus depósitos em diversas cooperativas, evitando risco de perda total caso alguma das cooperativas vem a falência. O bom relacionamento é passar confiança ao produtor, faz com que ele confie e passe a depositar toda sua demanda, e aumente a publicidade de seu empreendimento.

A publicidade, antigamente um negocio arriscado, tornou-se assim, sob uma direção competente, um dos empreendimentos comerciais mais seuguros. (DUHIGG,Charles 2012 pg.66.)

Além de depositar toda sua safra, ele indicara a empresa para outros produtores que ainda não é afilhado, a depositarem seus produtos.

5.2 Comercialização

Esse é o processo de compra e venda, onde a cooperativa, negocia com o produtor cooperado onde a base do valor é sobre o dólar, mas para comprar o produto, antes tem que cotar o mercado para não perde dinheiro, onde ele tem que ter a venda certa, para poder comprar com segurança.

Se por acaso a cooperativa comprar do produtor sem a venda definida, pode perde muito dinheiro. Exemplo o dólar está em alta e a compra do produtor sai por 80,50\$ por sc de soja, caso não consiga vender pelo preço adequado, o prejuízo pode ser grande, por que o dólar pode cair e a saca de soja será desvalorizada, e como pagou 80,50\$ quando estava em alta sem a venda o prejuízo será alto.

Quando carrega o caminhão no silo, o pessoal do silo passa o peso Bruto, Tara e o Líquido para o escritório, e fazem a nota do peso, quando é um produto vendido para exportação, temos que agendar ele no terminal com uma hora determina Ex 12:00 às 17:59, e ele tem 5 horas de cadencia caso atrase, fazendo a nota e o agendamento, encaminhamos para o silo onde o motorista esta esperando a nota, ou para um posto de combustível onde ele irá abastecer ou muitas vezes dormir.

5.3 Entendendo a comercialização

A soja é uma “*commoditie*” que é negociada na bolsa de valores de Chicago. Ela é quem oferece o número da equação para a formação do preço da soja para exportação. A cotação da soja na CBOT (Bolsa de Chicago) é somada através de um premio. O premio é uma remuneração extra para a entrega soja para a exportação. O Pagamento de premio é entre as tradings e os compradores internacionais através de negociações.

A base de cálculo é uma porcentagem da cotação de Chicago descontando os custos das logísticas, ou seja, para avaliar os chamados "prêmios de exportação" os importadores estimam os preços CIF (Custo, Seguro e Frete) do porto de destino e vão deduzindo preços das diversas etapas do processo de comercialização.

Para calcularmos um exemplo, vamos utilizar o fechamento da soja em Chicago em 18 de fevereiro de 2020 que indica para março, o valor de U\$S 8,9225 o bushel. O dólar fechou esse dia em R\$ 4,36.

Vamos ao preço da soja: Para o cálculo do preço da soja a ser paga ao produtor é necessário considerar duas coisas:

Soja na Bolsa de Chicago (CBOT) – preço em dólar: U\$S 8,9225 por bushel. Lembrando que o Bushel equivale a 27,216 Kg (vinte e sete quilos e duzentos e dezesseis gramas).

Prêmio: suponha que nas negociações houve um acréscimo no preço de U\$S 0,20 por bushel (O bushel é uma unidade de medida de capacidade para mercadorias sólidas e secas (especialmente grãos e farinhas) utilizada nos países anglo-saxões). Este valor é exemplo, pois isto varia conforme as negociações, podendo somar ou diminuir na cotação. A dificuldade aqui é saber o valor do prêmio.

Assim, soma-se U\$S 8,9225 + U\$S 0,20 = U\$S 9,1225 por bushel.

Para saber o valor da tonelada da soja, basta dividir U\$S 9,1225 por 27,216 (correspondente ao número de kg do bushel) e multiplica por 1.000 Kg (1 tonelada) = U\$S 335,19. Como o preço está em dólar é necessário convertermos para reais. O dólar está cotado em R\$ 4,36. Sendo assim, a tonelada de soja vale R\$ 1.461,42 (335,19 x 4,36). Se uma tonelada equivale a 1.000 kg e a soja é comercializada em sacas de 60 kg, significa que uma tonelada equivale a 16,67 sacas de soja.

Então, se uma tonelada vale R\$ 1.461,42 ao dividirmos por 16,67 sacas significa que o preço por saca é de R\$ 87,67. Este valor é o preço de venda para os Porto. Já para saber o preço que a cooperativa ira pagar para o produtor é indeterminado, pois descontara frete, despesas de porto e outras despesas que a empresa que receber o seu grão tiver. Para se chegar ao valor exato o produtor teria que saber quanto são essas despesas. Diante deste cálculo o produtor encontra duas dificuldades para chegar ao valor exato do seu produto. A primeira é saber qual é o valor do "prêmio" e a segunda, as despesas da firma que receber o seu grão. Mas todos esses cálculos já dão uma boa noção de como se forma o preço da soja.

6.4 Transporte

Os transportes usados para entrega até o porto, são os caminhões bitrem, rodotrem, Cavalos mecânicos trucados (LS) e as vanderleias

Bitrem: O comprimento máximo é de 18,15 metros e o peso bruto máximo é de 45 toneladas. Bitrem ou treminhão: tem 7 eixos e o peso bruto máximo é de 57 toneladas. Nestes bitrem, o semi-reboque pode ser tracionado por um cavalo mecânico trucado. Rodotrem: dois semi-reboques que pode carregar até 74 toneladas, com 9 eixos!

Rodotrem: Já o rodotrem é uma combinação de veículos de carga (dois semi-reboques) composta por um total de 9 eixos que permite o transporte de um peso bruto total combinado (PBTC) de 74 toneladas.

Cavalo mecânico trucado (LS): No setor de grãos, um implemento que começou a ser usado em 2013 está ganhando mercado com a crise econômica: a carreta LS com quatro eixos. As fábricas não produzem o implemento.

Vanderleia: A carreta Vanderleia possui uma distância maior entre os eixos. Normalmente são três eixos que distribuem o peso de uma forma melhor do que uma carreta convencional. Ou seja, pode levar a carga de uma forma mais bem distribuída e em maior quantidade, e o nome vanderleia é uma homenagem à cantora Wanderléa, um dos principais nomes da época da Jovem Guarda? Quando a carreta foi criada, ela não apresentava uma estabilidade adequada nos eixos, o que fazia o primeiro deles ficar “dançando” fora do alinhamento normal.

6.4.1 Modo de transportes na comercialização.

FOB (Free on Board): É onde o comprador assume as responsabilidades pelo os transportes dos grãos até o porto para exportação, tanto na questão de perdas e de danos (A trading fica com a responsabilidade de transportadora para realizar a retirada do grão na cooperativa e encaminhar para o porto.), e no FOB, eles encaminham um classificador para cooperativa, para averiguar os grãos, caso não esteja no padrão, os grãos não serão encaminhados ao porto.

CIF (cost Insurance and Freight): Ao contrário do FOB, a responsabilidade de transporte é do fornecedor, onde contrata, custos de frete e das operações portuárias. Os riscos e o seguro da mercadoria são pelo fornecedor. A remuneração é maior que a FOB, pois o vendedor arca com as responsabilidades dos transportes. Por isso o

risco é maior, se manda um produto de assis x Santos, e ele chegar lá e ser recusado(os grãos não estão na classificação adequada para a exportação) , o prejuízo é grande, por que não descarrega no porto, e o caminhão tem que voltar com o produto embora, mas o frete tem que ser pago.

6. Empresas clientes compradoras de grãos

Indústrias: São as empresas que compra os grãos para fazer a produção de alimentos industrializados, utilizando o farelo e o óleo da soja. Dependendo do tamanho desta indústria, ela atua como trading. EX: A Cutrale, que produz laranja e faz trading de soja para o exterior, tem outros compradores como as granjas que compram milho para a produção de frangos (Frangoeste, Zanchetta Alimentos.).

Trading: são as empresas que tem o papel de intermediar a negociação entre as cooperativas ou produtor e compradores internacionais e nacionais. É negociada a vendas ao exterior com a trading ou corretora da trading, normalmente as trading compra. Ex: Cofco, Gaviolon.

Cooperativas: Elas compram a mercadoria dos produtores cooperados para a produção de produtos, ou para negociar lotes com as tradings, indústrias ou produtor de alimento.

Cerealista: Tem a atuação parecida com as da cooperativa. Cerealista podem atuar como produtor de alimento e como intermediários.

8. Considerações finais

A empresa estudada é uma comercializadora de grãos (milho e soja), vinha sofrendo com problemas internos, problemas com alguns funcionários, tendo alguns gastos não relevantes, e partes a serem inovada. É uma empresa com faturamento muito alto, fazendo que gastos pequenos não sejam visualizados.

A falta de investimentos faz com que não tivesse as melhores precisões, isso interferia em vários fatores, principalmente nos funcionários, e na falta de estruturas para ganhos maiores.

Faltavam algumas estratégias de compreensão para entender os pequenos detalhes que passam despercebidos. A contratação de alguns serviços barateados, não eram as melhores opções, pela falta eficácia do serviço.

Entre tanto, foi explicado como ocorre os processos de armazenamento, a entrega de produtos, para que as atividades da empresa sejam compreendidas, e facilite compreensão para que possam introduzir e ser aproveitado em seus estabelecimentos.

Não só a empresa estudada, mas as grandes empresas, não dão muita importância para pequenas situações, por não interferir no fechamento mensal, mas ao longo prazo faz uma diferença.

Com o estudo internamente, conseguimos identificar problemas não notáveis, que acumulado da um grande volume, e através de estratégias desenvolvidas, o desempenho negativo pode ser corrigido e trazer resultados melhores. A falta de estudo interna, e não ter estratégias em mentes para resolução de problemas futuros afetará diretamente sempre seu caixa, não pode ser notado, mas que influencia muito quando é percebido e corrigido. Um bom investimento em sua equipe financeira é sempre uma ótima opção, quanto mais conhecimento, melhores resultados.

Estrategicamente a boa comunicação lhe trará belos benefícios, as relações publicas é um processo que constrói benefícios mútuo entre a organização e seu publico. Além de trazer mais olhares voltado para o empreendimento, automaticamente trará mas confiança a seus colaboradores

A empresa não está em crise e nem com pendências, esse estudo é apenas para poder otimizar e alavancar lucros e qualidade em seus serviços oferecidos, que estão ofuscado pela falta de estudo internos.

“Se você não é teimoso, abandonará experimentos cedo demais. E se você não é flexível, baterá a cabeça contra a parede e não verá uma solução diferente para o problema que está tentando resolver.”

Jeff Bezos, fundador e CEO da Amazon.com

9. Referencias Bibliografias.

Artigos:

Blog Caliper. **O que é uma equipe?** Artigo Disponível em <https://caliper.com.br/blog/> . Acesso em: 08 abr. 2005.

Funcionária do Mc Donalds, avaliando o trabalho em equipe da empresa

Artigo Disponível:

<https://www.glassdoor.com.br/Avalia%C3%A7%C3%B5es/Avalia%C3%A7%C3%A3o-funcion%C3%A1rio-McDonald-s-RVW26790386.htm#loveMondaysRedirect>. Acesso: 10 jun 2020.

Processos fundamentais para armazenamento de grãos, Artigo disponível: <https://edcentaurus.com.br/blog/agranja/armazenamento-de-graos/> Acesso 20 de maio de 2020

Livros:

CARVALHAL, E.; FERREIRA, G. **Ciclo de vida das organizações: peopleware, liderança transformadora e desenvolvimento de equipes de alto desempenho** Editora: FGV(Fundação Getúlio Vargas), 2001. 5. ed. Rio de Janeiro :

DUHIGG, Charles **O poder do hábito [recurso eletrônico] : por que fazemos o que fazemos na vida e nos negócios** / Charles Duhigg ; tradução Rafael Mantovani. - Rio de Janeiro : Objetiva, 2012.

HARDINGHAM, Alison: **Trabalho em equipe**, São Paulo, Nobel, 2000.

KIYOSAKI, Robert, : **Pai Rico Pai Pobre**, Moises Swirski, 2000 Rio de Janeiro.

MAXWELL, John: **As 17 Incontestáveis leis do trabalho em equipe**, Rio de Janeiro, Emirson Justino, 2016.

NOBRE, Sandra Regina: **Trabalho em Equipe**, 2001 – Pós Graduação, Universidade Candido Mendes, Rio de Janeiro 2001.

SOUZA, Ivan S.F: **Classificação e padronização de produtos, com ênfase na agropecuária: uma análise histórico-conceitual**. Brasília Distrito Federal. 2001.

Referencias de filme

Fome de Poder

Direção: John Lee Hancock

Produção: Jeremy Renner, Karen Lunder, Don Handfield, Aaron Ryder

Estados unidos (EUA)

Produtora: Film Nation Entertainment The Combine, Faliro House productions S.A.

Data de lançamento: 10 de março de 2017 (Brasil)

Roteiro: Robert Siegel

Bilheteria: 24,1 milhões USD