

# DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL NUMA EMPRESA DE BOLSAS

FERREIRA, A. G. J.<sup>1</sup>; MONTEIRO, E.L.<sup>2</sup>, LOURENÇATO, F.<sup>3</sup> OSTI, O.<sup>4</sup>

## RESUMO

**Objetivo:** Diagnosticar a situação da empresa, localizada na cidade de Kaloré-PR., e propor estratégias para otimização dos resultados obtidos. **Método:** O método utilizado foi a Pesquisa Bibliográfica e a Pesquisa de Campo, para levantamento de informações, dados, e identificação de problemas presentes na empresa. **Resultado:** Após diagnóstico e identificação de pequenos ajustes a serem realizados, a empresa reorganizou alguns pontos estratégicos o que permitiu que o retrabalho fosse diminuído e por consequência a produção melhorada. **Conclusão:** Mesmo com imprevistos no caminho, como foi no ano de 2020 que deu o começo da pandemia mundial do COVID-19, onde muitas empresas tiveram que se reinventar, a Bolsas Jussira conseguiu se manter no mercado, adequando sua produção para a confecção de máscaras descartáveis, bem como reorganizou pontos estratégicos que necessitaram de melhorias e correções.

**Palavras-chave:** Situação Financeira. Identificação de problemas. Estratégias.

## ABSTRACT

**Objective:** Diagnosing the company through management tools such as SWOT, BCG and ANSOFF matrix, organizational charts and flowcharts method will describe the financial situation and layout of the company using cash flow, balance sheet and other tools. **Method** The method used was Bibliographic Research and Field Research, to gather information, data, and identify problems present in the company. **Results:** Technical and strategic understanding of the operation, management and action plans to be taken and executed with the objective of improving the company's performance. **Conclusion:** Even with unforeseen events along the way, as it was in the year 2020 that gave rise to the COVID-19 global pandemic, where many companies had to reinvent themselves, but only those that managed to reinvent themselves with excellence while maintaining quality, productivity and cost remained. in the market, presenting a better performance in all sectors, and excellence acting with better sales strategies.

**Keywords:** Financial situation. Problem identification. Strategies.

---

<sup>1</sup> Alexandre Godoy Ferreira Junior. Acadêmico do Curso de Bacharelado em Administração da Faculdade de Apucarana – FAP. Apucarana – Pr. 2021.

<sup>2</sup> Eduardo Monteiro. Docente do Curso de Bacharelado em Administração da Faculdade de Apucarana – FAP. Apucarana – Pr. 2021

<sup>3</sup> Felipe Lourençato. Acadêmico do Curso de Bacharelado em Administração da Faculdade de Apucarana – FAP. Apucarana – Pr. 2021.

<sup>4</sup> Odair de Osti. Orientador da pesquisa. Docente do Curso de Bacharelado em Administração da Faculdade de Apucarana – FAP. Apucarana – Pr. 2021.

## **INTRODUÇÃO**

O mercado de confecções, em específico o de bolsas de nylon, é muito amplo. Na região de Kaloré - Pr, onde está localizada a empresa estudada, não se encontra concorrentes com a mesma estrutura da mesma, porém percebe-se um grande número de pequenas empresas que vem ganhando espaço no mercado. Contudo, dada a credibilidade da empresa em virtude de sua agilidade, tempo de mercado, produtividade e realização de pedidos de quantidade significativa, essa concorrência não tem afetado a produção ou espaço de vendas da empresa.

Sua inauguração foi em 7 de março de 2012, todavia já havia existido uma conversa prévia com os gestores públicos, em fevereiro de 2012. O dirigente da empresa saiu de sua cidade natal, California - Pr para o distrito de Jussira da cidade de Kaloré-Pr, tendo iniciado sua atividade comercial com apenas 8 funcionários. Atualmente a empresa é constituída por 50 funcionários internos e 20 externos, é conhecida hoje em todo o Brasil por seu grande poder de produção, qualidade e pontualidade.

## **OBJETIVO**

Diagnosticar a situação da empresa, localizada na cidade de Kaloré-PR., e propor estratégias para otimização dos resultados obtidos.

## **MÉTODO**

Trata-se de uma pesquisa exploratória, onde por meio da coleta de dados da empresa foi possível realizar o levantamento de dados necessários para a realização do diagnóstico. Além da busca em plataformas eletrônicas e livros para a construção da revisão bibliográfica da pesquisa em que o diagnóstico proposto é pautado.

## **RESULTADOS**

Devido a pandemia mundial do novo coronavírus (COVID-19) houve uma grande paralização no mercado, e conseqüentemente os fornecedores de mão de obras também foram afetados.

Nesse sentido, com o mercado das bolsas parado e o mundo precisando de máscara, a empresa vislumbrou a possibilidade de vender e usou sua mão de obra para a produção de máscaras descartáveis, chegando a fazer 30 mil máscaras por dia. Contudo a empresa que era especializada em materiais de nylon, teve que se adaptar ao TNT que foi o material escolhido pelos clientes para a confecção de máscaras descartáveis.

No conceito de Santos (2020) gestão é o que conduz todas as atividades que envolvem uma empresa, desde o seu planejamento até as suas atualizações tecnológicas, seja ela uma multinacional ou uma empresa de pequeno porte.

Analisando a produção, a empresa, tem conseguido nivelar a mesma a ponto de quase chegar em sua capacidade máxima. Contudo, o retrabalho está elevado e nesse sentido constatou-se que é imprescindível que ocorra uma adaptação a fim de diminuir o mesmo.

Outro dado levantado foi a conversa paralela, notou-se que deve ser adotado estratégias que visam diminuir as mesmas, o que possivelmente diminuiria o retrabalho e aumentaria a produção.

Para Silva (2005) ele descreve marketing como sendo um processo através do qual as organizações criam mecanismos para dar conhecimento sobre o que são, onde estão, o que fazem, como fazem e tem a oferecer, bem como estabelecer e manter relacionamentos mutuamente benéficos com clientes e outros grupos de interesse.

A confecção tem seu marketing baseado em redes sociais, mas conseguiu seu portfólio de clientes indo até as empresas ou por indicações. Limita o seu marketing digital a fazer disparos em redes sociais como o Facebook, apresentando os materiais produzidos na empresa, além de focar em mostrar sua infraestrutura, como máquinas e mão de obra especializadas

A empresa tem um perfil sustentável, com placas solares para economia de energia, poço artesiano para a economia de água. Todos os resíduos são despachados corretamente, no aterro da cidade. Tendo também sobras de materiais devolvidas para seu destino inicial para que sejam corretamente eliminadas.

De acordo com Smiderli et al. (1998 apud SEVERO FILHO, 2006, p.91) ele aborda o problema de ajuste da capacidade de produção às necessidades de demanda pelo mercado por meio de um balanceamento eficiente de linhas de produção. Apresentam métodos para balanceamento de linhas e como pode ser medida a eficiência desse balanceamento.

Falar sobre produção é realmente a ideia da confecção estudada, onde o seu foco é de trabalhar com produção em massa, o que é um dos fatores que diferencia a empresa dos demais concorrentes.

Ante todos esses dados apresentados, e após a apresentação e sugestão de possíveis melhorias através do diagnóstico feito com a matriz SWOT, a empresa identificou as falhas apresentadas e conseguiu inserir as melhorias propostas principalmente com relação as conversas paralelas e retrabalho.

## **CONCLUSÃO**

No decorrer do desenvolvimento dessa pesquisa, foi possível aplicar conceitos e aprendizados adquiridos em sala de aula, e realizar uma análise da empresa. Na realização a análise de mercado, foi possível identificar situação da empresa Bolsas Jussira, e desenvolver estratégias para a melhoria da posição da mesma no mercado.

Através da realização do diagnóstico empresarial foi possível observar que um dos pontos fortes que a empresa apresenta, é o direcionamento para a produção de bolsas de nylon. Entretanto, acaba tornando-se também uma desvantagem, pois em termos de variedade de estilos acaba deixando a desejar no caso de produtos diferentes.

## **REFERÊNCIAS**

SANTOS, Daniel S.; GODOY, José A.; CUNHA, José X.; NETO Pedro C. Manual de Procedimentos Contábeis para Micro e Pequenas Empresas, Brasília, Sebrae, 2020.

SEVERO FILHO, Paulo E. V., NEVES, Silvério das. Contabilidade Avançada e Análise das Demonstrações Financeiras. São Paulo, Frase, 1998.

SILVA, C. A. T. Contabilidade financeira: Roi. Disponível em: <<http://www.contabilidadefinanceira.com/2012/03/roi.html>>.