



Informações Gerais:

A entrega deverá ser feita pelo e-disciplinas. O nome do arquivo entregue deverá seguir o formato **Nome do Grupo_Relatório Final**. As entregas feitas com atraso serão penalizadas. O roteiro do relatório está ancorado nas tarefas e recomendações feitas ao longo da disciplina (rever estudos de caso). Use entrevistas com gestores da empresa escolhida, informações do site e artigos, para coletar dados e fazer as análises.

Obs:

- Há vários setores que disponibilizam dados através de associações/ sindicatos, tais como ABIT, ABIMAQ entre outras, esses dados são fundamentais para a análise estrutural da indústria (modelo de Porter).
- Colete notícias sobre a empresa escolhida em mídia especializada de negócios (valor econômico, exame, entre outras fontes).
- Faça entrevistas e colete documentos, fotos, analise o site da empresa. Quanto mais você suportar suas análises com evidências, melhor ficará o trabalho. Pede-se pelo menos 1 entrevista.
- Lembre-se que as análises do relatório são baseadas em modelos da literatura vistos em sala, deverá segui-los no trabalho.

ROTEIRO DETALHADO DO TRABALHO

BLOCO 1 – ESTRATÉGIA

1. Caracterização da empresa escolhida:

- A empresa atua no mercado local ou global? Em quais países?
- Qual o tipo de capital (aberto/fechado)? Qual origem do capital?
- Porte da empresa (utilize o número de funcionários e/ou faturamento como parâmetro)?
- A empresa é diversificada (atua em mais de um setor industrial)? Caso afirmativo, e
- Quais setores atua?
- Quais as principais linhas de produtos/serviços?
- Quais os principais concorrentes por indústria?
- Qual a posição relativa (*market share*)?

2. Análise da estratégia:

- Identifique a missão, visão, valores da empresa
- Entre as 3 abordagens abaixo escolha uma e faça a análise da empresa escolhida:
 - a) Faça a análise de SWOT da empresa, o grupo precisará de informações internas (pontos fortes e fracos) e externas (ameaças e oportunidades). Depois de obtê-las tente estruturá-las como mostrado na Figura 1.
 - b) Faça o Modelo de Negócio da empresa estudada, conforme Figura 2
 - c) Faça a análise das estratégias genéricas e/ou oceanos azuis, conforme a Figura 3.

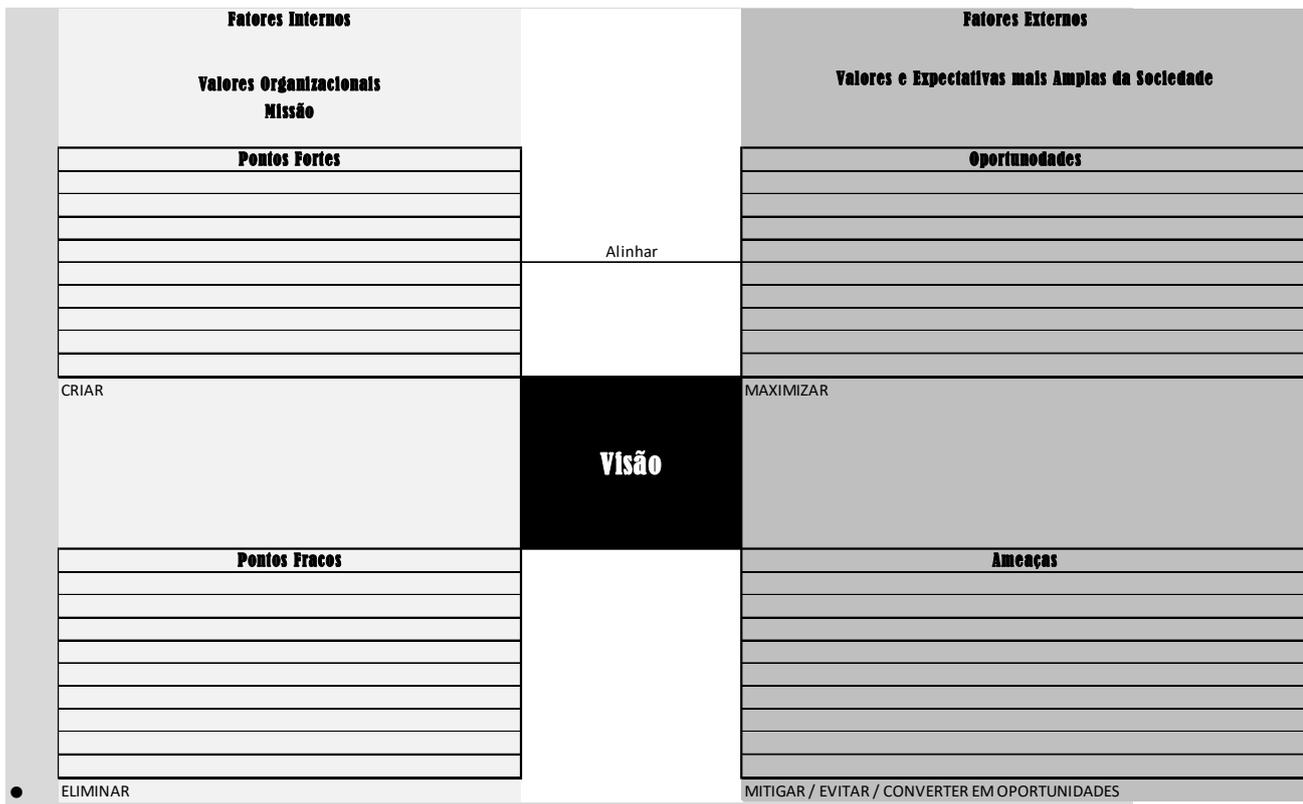


Figura 1. Estrutura da análise SWOT

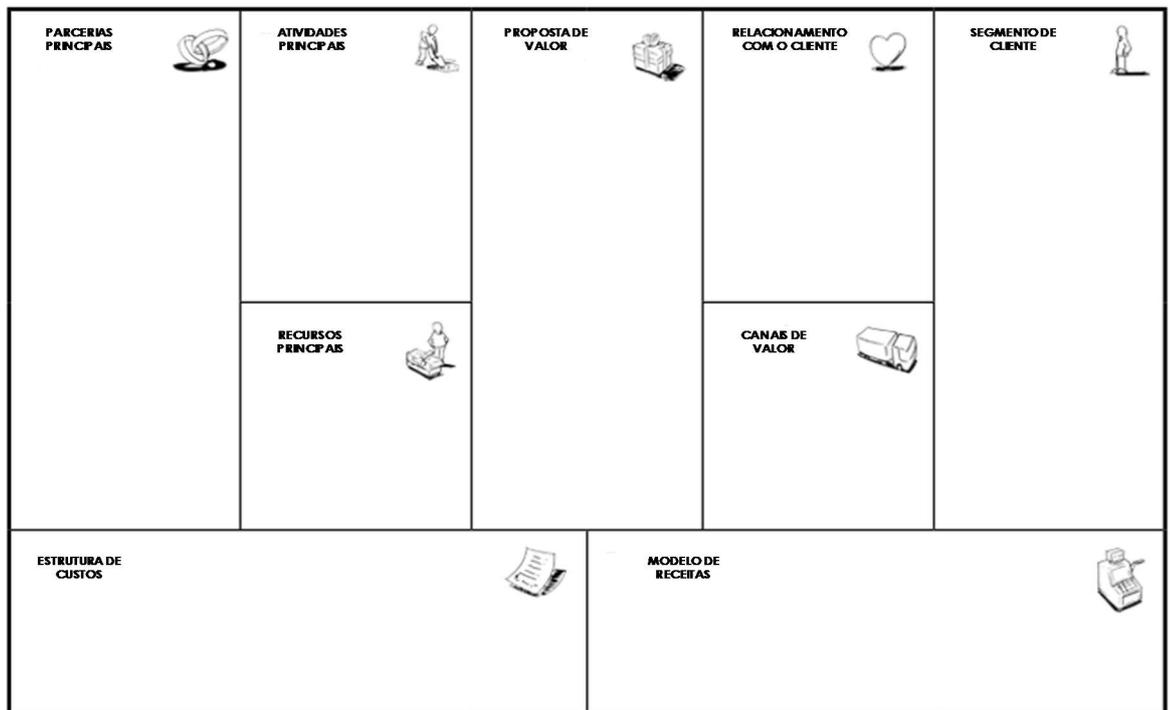


Figura 2. Estrutura da análise SWOT

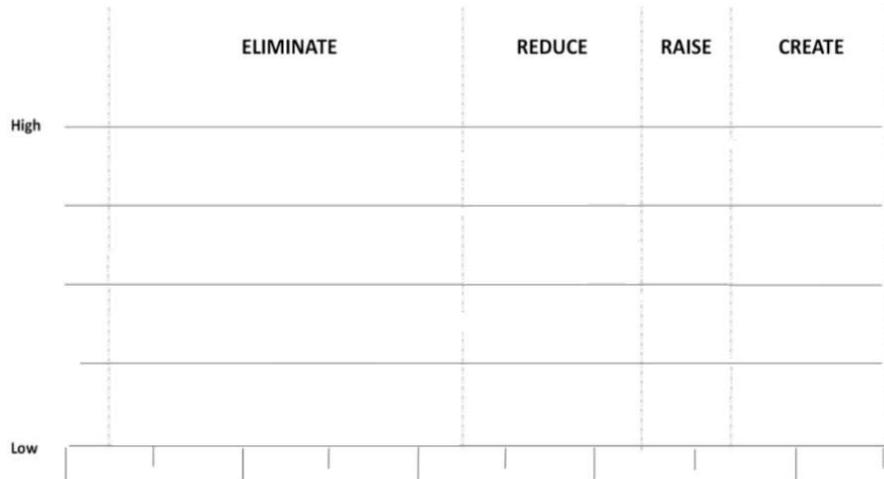


Figura 3 – Análise dos oceanos azuis

3. Análise do ambiente competitivo:

- Faça a análise estrutural da industrial em que a empresa selecionada atua a partir do *checklist* da Tabela 1. Colete dados sobre o setor (número de empresas no setor, faturamento etc). Descreva o setor industrial, identificando os principais forças competitivas, preencha a Tabela 1 e Figura 4.

Ingressantes Potenciais

Intensidade:

Fornecedores

Intensidade:

Concorrentes Existentes

Intensidade:

Consumidores

Intensidade:

Substitutos

Intensidade:

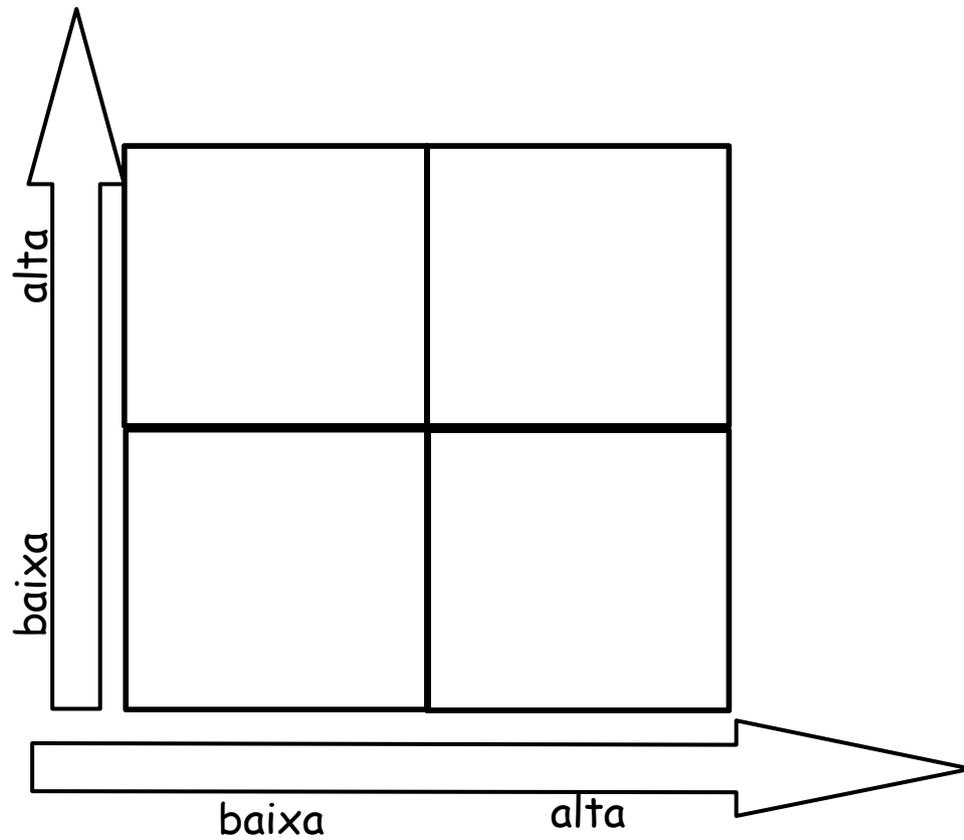
Figura 4 – Análise das forças competitivas

Tabela 1 – Análise da Indústria (Nota: Predominância de “concordo” significa que a força é intensa)

Força Competitiva	Check List	Concordo	Discordo
Concorrentes	Concorrentes são numerosos		
	Concorrentes são bem equilibrados		
	Crescimento lento da industria		
	Custos Fixos Altos		
	Ausência de Diferenciação		
	Capacidade aumentada em grandes incrementos		
Total			
Entrantes	A industria não demanda economias de escala		
	O produto da industria não apresenta diferenciação significativa		
	A industria não é de capital intensivo		
	A industria não apresenta custos de mudança		
	Não há dificuldade de acesso aos canais de distribuição nesta industria		
O grau de apropriabilidade (patentes, etc) nesta indústria é baixo			
Total			
Substituto	Existem produtos de outras indústria que competem pelo mesmo mercado		
	Estes produtos apresentam trade-off desempenho x custo favoráveis com relação aops produtos do setor industrial a que pertencem		
	Estes produtos pertencem a setores industriais em que as forças competitivas são menos intensas		
Total			
Clientes	O elo da cadeia a jusante (cliente) tem maior poder de negociação		
	O elo da cadeia a jusante está concentrado em poucos clientes		
	O elo da cadeia a jusante adquire em grandes volumes		
	As compras (dos produtos do setor que atuo) representam uma fração significa dos seus custos do elo a jusante (clientes)		
	Nossos produtos (do setor que atuo) são padronizados e pouco importante para a qualidade dos itens produzidos pelos clientes		
	Nossos clientes trabalham com pequenas margens de lucros		
	Nossos clientes são uma ameaça concreta de integração para trás		
Total			
Fornecedores	O elo da cadeia a montante (fornecedor) tem maior poder de negociação.		
	O elo da cadeia a montante está concentrado em poucos fornecedores		
	O elo da cadeia a montante vende seus produtos em grandes volumes		
	As vendas não representam uma fração significa dos seus faturamentos		
	Seus produtos (dos fornecedores) são insumos únicos e muito importante para a qualidade dos itens produzidos no setor industrial que atuo		
	Nossos fornecedores trabalham com pequenas margens de lucros		
	Nossos fornecedores são uma ameaça concreta de integração para frente		
Total			

- Quais dimensões (especialização, identificação de marcas, política de canal, seleção do canal, qualidade do produto, liderança tecnológica, integração vertical, posição de custo, atendimento, política de preço, alavancagem, relacionamento com a matriz, relacionamento com os governos do país de origem e anfitriões) representariam bem a análise dentro da industrial na empresa estudada?

Qual é o grupo que a empresa pertence? Escolha duas as dimensões e faça a análise dos grupos estratégicos. Justifique sua escolha.



BLOCO 2 – GESTÃO DE OPERAÇÕES & LOGÍSTICA

4. Gestão de Operações:

- Como é o desenvolvimento de produtos e projetos na empresa?
- Quais os certificados de gestão a empresa possui de Gestão da Qualidade, Gestão Ambiental entre outros (ISO9000, 14000, etc)?
- Quais programas de melhoria (Seis Sigma, 5Ss ou outros) a empresa implementa?

5. Planejamento da produção:

- Qual modelo de planejamento da produção a empresa usa (JIT- lean, MRP, OPT)? A empresa adota algum software (Oracle, SAP...), qual?
- Qual o tipo de produção (ou serviço) adotado?
- Identifique o tipo de leiaute (arranjo físico). Apresente fotos e discuta.

6. Logística, logística reversa & Sustentabilidade:

- Como é a área de logística da empresa? Possui centros de distribuição?
- Como é a gestão dos resíduos da empresa? A empresa utiliza insumos reciclados?
- Discuta os impactos sociais e ambientais da empresa estudada.