

ADMINISTRATIVO

Módulo 1

ÍNDICE

CAPÍTULO 1 8

1.1 Administração..... 9

1.1.1 Empreendedor..... 10

1.1.2 Empreendedorismo 11

1.1.3 Empresa 12

1.1.3.1 Administração nas Empresas..... 12

1.1.4 Funções Básicas da Empresa..... 13

1.2 Tipos de Empresa 13

1.2.1 Legalização de uma Empresa..... 16

1.2.2 Nome Empresarial..... 18

1.2.3 CNAE – Classificação Nacional de Atividades Empresariais...20

1.2.4 CNPJ – Código Nacional de Pessoas Jurídicas.....21

Trabalho de Desenvolvimento Prático 22

Exercícios..... 22

CAPÍTULO 2 25

2.1 Reunião Empresarial..... 26

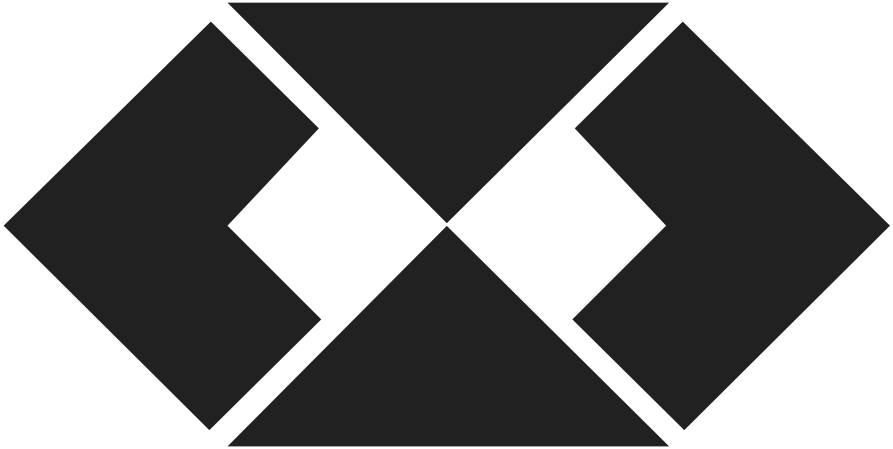
2.2 Administração do Tempo 29

2.3 Comunicação 30

Trabalho de Desenvolvimento Prático	35
Exercícios.....	35
CAPÍTULO 3	37
3.1 Planejamento	38
3.1.1 Organograma	39
3.1.2 Manuais de Rotina	40
3.1.3 Regulamento Interno.....	41
3.2 Controle de Qualidade	42
3.2.1 Norma ISO: International Organization for Standardization.....	43
3.2.2 Composição das Normas ISO.....	45
3.2.3 Teoria do 5S	47
Trabalho de Desenvolvimento Prático	55
Exercícios.....	56
CAPÍTULO 4	59
4.1 Redação Comercial.....	60
4.1.1 Ata	61
4.1.2 Atestado	63
4.1.3 Aviso.....	63
4.1.4 Declaração	64
4.1.5 Carta Comercial	64

1.1 Administração

Administração consiste em gerência, controle e direção de empresas públicas ou privadas, tendo como objetivo maior produtividade e lucratividade.



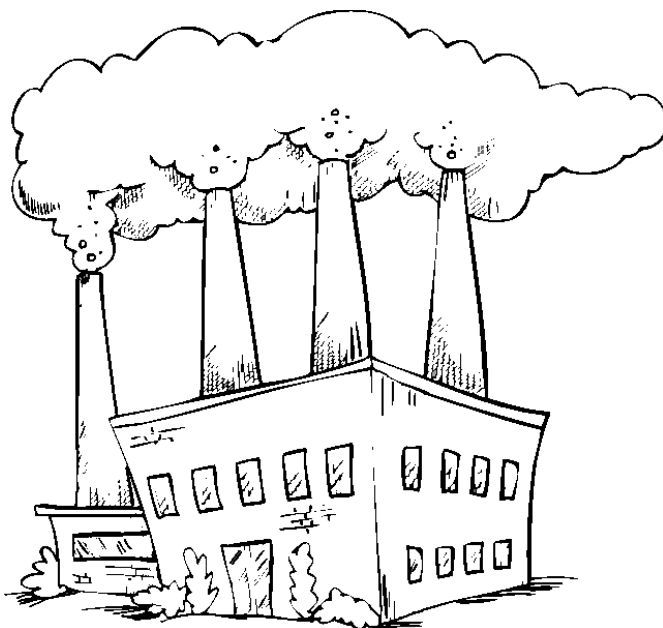
Para se chegar a isto, o administrador avalia os objetivos organizacionais e desenvolve as estratégias necessárias para alcançá-los. Este profissional, no entanto, não tem apenas esta função teórica, ele é responsável pela implantação de tudo que planejou e, portanto, vai ser aquele que define os programas e métodos de trabalho, avaliando os resultados e corrigindo os setores e procedimentos que estiverem com problemas.

Como é função do administrador que a produtividade e os lucros sejam altos, ele também terá a função de fiscalizar a produção e, para isto, é necessário que fiscalize cada etapa do processo, controlando inclusive os equipamentos e materiais envolvidos na produção, para evitar desperdícios e prejuízos para a empresa. Para que tudo seja funcional, o administrador também faz um estudo do aproveitamento da mão-de-obra, atuando, inclusive, na admissão e contratação dos funcionários, estabelece as relações da empresa com contratados, tudo garantir que o conjunto de fatores seja responsável pelo sucesso da empresa.

1.1.3 Empresa

Uma empresa é um conjunto organizado de meios com vista a exercer uma atividade particular, pública, ou de economia mista, que produz e oferece bens e/ou serviços, com o objetivo de atender a alguma necessidade humana. O lucro, na visão moderna das empresas privadas, é consequência do processo produtivo e o retorno esperado pelos investidores.

As empresas de titularidade do Poder Público têm a finalidade de obter rentabilidade social. As empresas podem ser individuais ou coletivas, dependendo do número de sócios que as compõem.



1.1.3.1 Administração nas Empresas

Administração ou gestão de empresas supõe a existência de uma instituição a ser administrada ou gerida, ou seja, um agrupamento de pessoas que se relacionem num determinado ambiente, físico ou não, orientadas para um objetivo comum que é a empresa. Empresa, aqui significa o empreendimento, os esforços humanos organizados, feitos em comum, com um fim específico, um objetivo.

2.1 Reunião Empresarial

Renomado consultor Peter Drucker, em seu livro *The Effective Executive* (O Gerente Eficaz), manifesta claramente seu ceticismo a respeito das reuniões: “As reuniões são, por definição, uma concessão à organização deficiente, pois uma pessoa ou se reúne ou trabalha. Não pode fazer as duas coisas ao mesmo tempo.”




Diz, ainda, que as reuniões existem porque o conhecimento e a experiência necessários para resolver situações específicas devem ser reunidos a partir de vários cérebros. Não estão presentes em um só. Termina afirmando que uma organização em que todos se reúnem durante todo o tempo é aquela em que ninguém consegue fazer nada.

Na realidade, elas são instrumentos importantes de tomada de decisões, mas só conseguirão servir a esse propósito se conseguirem ser eficientes e produtivas.

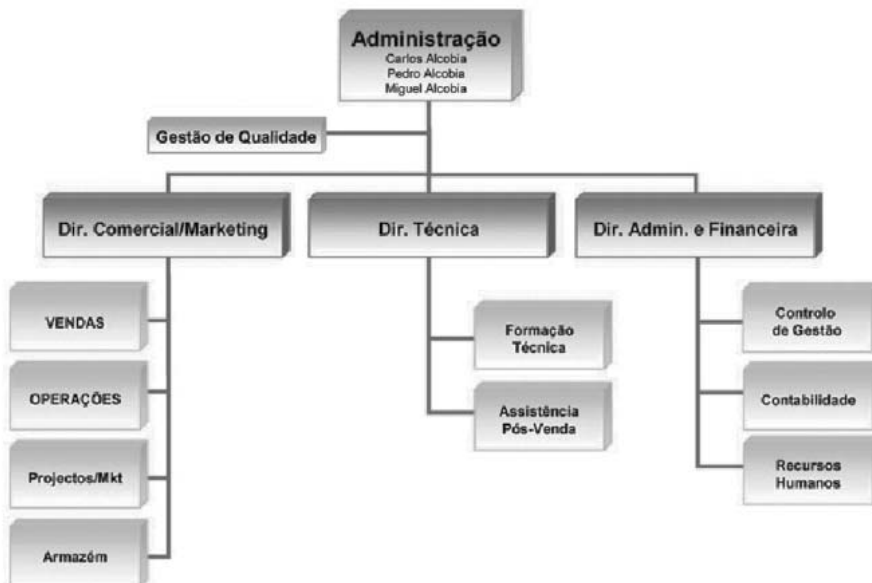
Reunião eficiente é a que propicia menor perda de tempo, decisões ágeis, comunicação eficaz, redução de custos dos projetos e que, ao seu final, deixa nos participantes a sensação de que algo foi realizado.

Geralmente, elas são muitas, obrigando os participantes a verdadeiros malabarismos para estarem presentes em todas. Geralmente, coincidem com outras igualmente importantes, realizadas na mesma hora.

Administrativo - Módulo 1

Os setores e/ou departamento são representados pela figura geométrica de um retângulo, as linhas com  as interligam as figuras de acordo com a autoridade.

Para que seja de fácil compreensão é preciso construí-lo de forma simples e clara, não permitindo o cruzamento de linhas e principalmente não se esquecendo de mencionar os órgãos auxiliares. Gráficamente:



3.1.2 Manuais de Rotina

Manual de rotina explica quais os procedimentos da empresa, para realizar uma determinada tarefa, com quem falar, como fazer, a quem pedir, como executar o serviço, todas as rotinas necessárias para bem realizar aquela tarefa ou serviço.

Exemplo:

Administrativo - Módulo 1

5.1.1 Clientes: quem são eles?

Vamos classificar os clientes de três formas:

Cliente externo: É quem adquire os produtos e/ou serviços da empresa, também conhecidos como consumidores finais;

Cliente intermediário: É que intermedia a venda dos produtos e/ou serviços, normalmente são chamados de distribuidores e revendedores;

Cliente interno: Conhecido também como colaboradores são as pessoas com as quais nos relacionamos no trabalho.

5.1.2 Atacado e Varejo

Já conhecemos quais são os tipos de clientes, agora vamos aprender a diferença entre atacado e varejo. Mas antes é preciso descrever o conceito de comércio.

Comércio: É o caminho percorrido, a fim de distribuir riquezas no mercado. A indústria, por sua vez, transforma a matéria-prima em produto e o comércio o oferece ao consumidor quando são retiradas do mercado.

Toda atividade que envolver permuta, troca, venda e compra é considerada uma atividade comercial, que basicamente pode ser desenvolvida destas duas formas:

Atacado: Seu público são os varejistas, distribuidores, revendedores, entre outros, que fazem a intermediação entre a indústria e o comércio varejista. Alguns atacadistas no Brasil até fornecem seus produtos a consumidores finais, desde que efetuem suas compras acima de uma determinada quantidade ou valor. Os atacadistas se destacam pela capacidade de distribuição, atendimento das necessidades no varejo e principalmente pela área de atuação.

Varejo: É responsável por distribuir produtos e/ou serviços aos consumidores finais, seu fornecedor direto é o atacadista ou o próprio produtor. Os varejistas são considerados um canal de informação para a indústria, pois mantém um contato direto com os clientes/consumidores, conhecendo assim

Promoção: todas as tarefas de comunicação que visam promover o consumo do produto ou serviço, promoção de vendas, publicidade, força de vendas, relações públicas, marketing direto, propaganda, etc.

6.1.2 Ciclo de Vida dos Produtos

Quando comparamos um produto ou mesmo quando nos deparamos com qualquer produto pronto para o consumo, pouquíssimos são os que se preocupam em saber a origem daquele produto e muito menos a destinação final que daremos a ele.

O ciclo de vida dos produtos vem sendo estudado em ampla gama de contextos organizacionais, influenciando, assim, as relações comerciais entre países exportadores e importadores, tendo como preocupações - de caráter ambiental - aspectos que vão desde o processo produtivo e seus produtos, até o uso e seu posterior descarte.

Inicialmente as preocupações iniciais pautam-se nos aspectos das normas técnicas dirigidas aos produtos, no que se refere ao dimensionamento dos valores limite em relação à questão ambiental. Entre tais preocupações – com o decorrer do tempo passaram a ser relacionadas com os processos de fabricação, buscando, dessa forma, a redução do impacto que tais processos causavam ao nosso planeta.

A avaliação do ciclo de vida se faz extremamente importante, uma vez que contribui para que a empresa que produz o produto venha reduzir as perdas e a falta de controle sobre o processo de fabricação, ajudando a separar e organizar suas instalações e processos de forma a melhor atender as necessidades do produto e do gerenciamento ambiental.

Abaixo temos uma representação gráfica do ciclo de vida de um produto:

