

CONSULTORIA EM LOJA DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO IRMÃOS CAPUANO LTDA EM SÃO JOSÉ DO RIO PARDO - SP

Gabriela de O. Cardoso; Helton Richard R. Belizário; Letícia dos Santos Marques Maldonado; Luís Ricardo P. Capuano; Marcos Paulo de Abreu; Rafael Marcondes

1. Graduando, Engenharia Civil, UNIFEOB, São João da Boa Vista-SP/Brasil

INTRODUÇÃO

O projeto tem como objetivo a análise de um empreendimento sob a ótica de uma empresa de consultoria. A vista disso, foi escolhido uma loja de materiais para construção civil, buscando focar seus pontos fortes e fracos, a fim de compreender a situação atual da empresa, seu histórico e suas projeções futuras.

A empresa em questão possui muitos anos de mercado, tendo assim um público alvo bem consolidado, como também o nicho de mercado. A empresa conta com três sócios que administram o local, sendo eles irmãos.

Apesar do pequeno porte, ela disponibiliza dos recursos necessários para atender a demanda dos clientes, buscando ser fiel aos prazos estabelecidos. Entretanto, tal característica também traz algumas limitações quando comparadas a outras do mesmo setor, devido a dificuldade com parcerias e indicações.

Por se tratar de uma empresa que sofreu diversas transformações, hoje não possui tanta abertura a mudanças, também devido a idade dos sócios.

EMPRESA VISITADA

A empresa analisada é identificada pelo nome Irmãos Capuano Materiais de Construção LTDA. Está situada em São José do Rio Pardo – SP, na av. Nove de Julho – Centro, tendo como dono três irmãos. Por ser uma empresa de pequeno porte não possui softwares de gestão além dos necessários, como emissão de notas.

A empresa foi adquirida pelos irmãos em atividade, e seu foco era a venda de produtos em geral, desde material de construção até rações e insumos agrícolas. Assim, com a nova gestão, criou-se um novo nome para o empreendimento e focaram apenas na venda de produtos para construção civil. A princípio não havia centro de estoque, máquinas ou caminhões, porém hoje a empresa possui dois departamentos para armazenamento de seus produtos, estacionamento de caminhões e uma área de 1.500 m² reservados para areias e pedras.

Atualmente a empresa mudou novamente seu nicho de mercado, focando apenas no material bruto. Entretanto, alguns materiais de acabamento de baixo custo encontram-se disponíveis para atender a clientela de baixa renda, em sua maioria.

Devido a idade mais avançada dos donos, não há pretensão de projetos futuros. Isso deve-se as diversas mudanças que ocorreram ao longo do tempo, as quais foram desafiadoras e de difícil adaptação quanto as formas de trabalhar e as tecnologias necessárias. Tal situação chateia um pouco os donos, pois o impedem de crescer no mercado através de parcerias com profissionais da área, situação também agravada pelo pequeno porte.

Em relação aos funcionários, a empresa conta apenas com três funcionários, que atuam na entrega de materiais, todos dentro das normas CLT. A administração é feita por um dos irmãos, que cursou administração. Dos outros dois, um possui formação técnica em segurança do trabalho, entretanto todos atuam na loja.



Figura 1 – Fachada da loja

PRÁTICAS UTILIZADAS

Por estar a 36 anos no mercado, a loja conta com uma estrutura bem consolidada no mercado, de caráter tradicional. Devido a experiência, os próprios donos são responsáveis pela compra dos produtos. Quanto a aquisição de novos produtos, existe sempre uma análise criteriosa quanto a garantia do fornecedor, a qualidade do produto, a demanda do mercado e o preço similar ou abaixo das outras lojas. Com a decorrente alta variação dos preços semanais, a empresa busca manter a disposição os produtos com maior procura, mantendo uma margem que assegure seu lucro.

Para melhor atender seus clientes, a loja inicia seu expediente as 05:30 até as 18:00 durante a semana, e das 06:00 as 12:30 aos sábados, em vista do horário de início das obras. Por trabalhar com material bruto, o qual demanda espaço de armazenamento, como areia e pedras, a empresa possui parceria com o areeiro, retirando o material quando pedido. Entretanto, a loja armazena uma pequena quantidade em seu estoque para atender as demandas de urgência aos fins de semana. Os demais materiais ficam divididos entre o galpão e a loja. Ainda, a empresa tem como lema a entrega pontual dos materiais, valorizando em tudo seu cliente.

A empresa busca ao máximo não agredir o meio ambiente, evitando a perda de materiais, seja devolvendo-os ou aproveitando para uso pessoal. Apesar disso, tem-se em mente que para a produção dos materiais vendidos, ocorrem alguns impactos ambientais. A empresa também não possui nenhuma certificação ambiental, nem trabalha com produtos RGMat.

ANÁLISE



CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir da pesquisa, concluímos que a empresa, apesar da falta de abertura a mudanças e inovações podem implicar na falta de crescimento ou menor abrangência de público consumidor num momento futuro, atende as demandas do seu nicho de mercado até o momento. Assim, foi possível trabalhar os conceitos de nicho de mercado, público alvo, especialidade de venda e atitudes ambientais.

REFERÊNCIAS

SANTOS, ALTAIR. **Material de construção ganha certificado nacional**. Julho, 2012. Disponível em: <<https://www.cimentoitambe.com.br/massa-cinzenta/material-de-construcao-ganha-certificado-nacional/#:~:text=Para%20conseguir%20o%20selo%2C%20o,um%20prazo%20de%2030%20dias.>> Acesso em: 31 março. 2022.