

PLANEJAMENTO DE VENDAS E OPERAÇÕES (S&OP - SALES AND OPERATIONS PLANNING): APLICAÇÃO NA INDÚSTRIA FRIGORÍFICA

Vanderlei PEREIRA*

Clayton Aparecido Cardoso de MORAES**

RESUMO

Introdução: O planejamento de vendas e operações (*S&OP - sales and operations planning*), tem crescente importância para as empresas, pois promove o alinhamento entre as atividades comerciais e operacionais balanceando ofertas e demandas. Este estudo busca compreender a aplicação do planejamento de vendas e operações na indústria frigorífica, ramo de atividade com grande relevância econômica a nível nacional e que conferem ao Brasil posição de destaque global como exportador de carnes e derivados. **Objetivo:** Descrever a aplicação do planejamento de vendas e operações em um frigorífico localizado em um município do leste do Mato Grosso do Sul, identificar as interdependências entre os diferentes departamentos da empresa para o seu funcionamento e analisar seus resultados a partir dos indicadores chave de desempenho. **Metodologia:** A pesquisa é de natureza exploratória, com abordagem quali-quantitativa. Inclui revisão bibliográfica sobre planejamento de vendas e operações, indicadores chave de desempenho e recursos humanos, entrevistas com analistas e gestores, além de análise documental a partir dos dados disponibilizados pela empresa. O estudo foi realizado na empresa Bello Alimentos LTDA, localizada em Aparecida do Taboado. **Resultados:** A análise revelou que apesar da empresa ter um bom atendimento ao seu planejamento de vendas e operações, a mesma enfrenta alguns desafios como a falta de mão de obra em razão de um alto giro de mão de obra (*Turnover*). As ferramentas utilizadas e as percepções coletadas permitiram propor ações para superar esses desafios e melhorar o atendimento ao planejamento de vendas e operações. **Conclusão:** O planejamento de vendas e operações cumpre com seu propósito de balancear ofertas e demandas, otimizando a utilização de recursos e maximizando os resultados financeiros da organização. Para isso todos os participantes do processo devem executar com assertividade o que foi proposto, tratando anomalias por meio de planos de ação.

Palavras-chave: planejamento de vendas e operações; indústria frigorífica; giro de mão de obra.

*Discente do curso de Administração do Centro Universitário de Santa Fé do Sul, SP - Unifunec. vanderlei.pereira16011993@gmail.com

**Docente do Centro Universitário de Santa Fé do Sul, SP – Unifunec. clayton.apartamentocaragua@gmail.com