

PLANEJAMENTO E CONTROLE DA PRODUÇÃO

VEGGIAN, Viviane Amaro¹
SILVA, Thiago Ferreira da²

RESUMO

Este trabalho tem o objetivo de apresentar a importância do planejamento e o controle da produção nas empresas, com a finalidade de melhorar a eficiência produtiva e dos processos que a empresa utiliza, e também o melhoramento na administração da produção que é um fator importante a ser utilizado como estratégia competitiva, isso tem relevante importância no atual cenário, pois as empresas vivem em acirrada concorrência e globalização da economia.

Palavras Chaves: Controle, Planejamento, Produção.

ABSTRACT

This paper aims to present the importance of planning and production control in firms, in order to improve production efficiency and processes the company uses, and also the improvement in the administration of production that is an important factor to be used as a competitive strategy, it has a relevant importance in the current scenario, because companies live in fierce competition and globalization of the economy.

Keywords: Control, Planning, Production.

1. INTRODUÇÃO

O planejamento e o controle preocupam-se em gerenciar as atividades da operação produtiva das empresas, de maneira a satisfazer a demanda dos consumidores finais. Qualquer operação produtiva precisa ter planos de controle, algumas operações são difíceis de planejar do que outras, pois quando há um menor nível de controle com o cliente se torna mais fácil de controlar, mas se esse nível de contato for maior pode ser difícil de controlar devido a natureza imediata de suas operações.

2. DESENVOLVIMENTO

O Planejamento e Controle da Produção é a função administrativa que tem por objetivo fazer os planos que orientarão a produção e servirão de guia para o seu controle, que é também feito pelo planejamento e controle da produção. Em termos simples, o planejamento e controle da produção determina o que vai ser produzido, quando vai ser produzido, como vai ser produzido, onde vai ser produzido, quem vai produzir.

¹ Discente da Faculdade de Ciências Jurídicas e Gerenciais (FAEG). E-mail: viviane_veg@hotmail.com

² Docente da Faculdade de Ciências Jurídicas e Gerenciais (FAEG). E-mail: thiago@faef.br

Como o seu próprio nome indica, compõe-se de duas fases: o planejamento e o controle. Na fase do planejamento, são feitos os planos isto é o que deverá acontecer: são respondidas todas as questões acima formuladas. Na fase do controle, determina-se o que foi feito, isto é encontram-se as respostas efetivas às questões que já haviam sido tentativamente respondidas na fase do planejamento: determina-se o que foi feito, quando foi feito, como foi feito, onde foi feito, quem fez e quando foi feito. (MACHLINE, 1979, p. 252)

O controle inclui o feedback (a retroação), isto é, a comparação do que foi feito com o que deveria ter sido feito. Desta comparação resulta a divergência ou a concordância entre os planos e a realidade.

Pode ocorrer que os planos não tenham sido realizados, porque não eram adequados a realidade para qual foram feitos. Se isso acontecer é preciso fazer os planos de maneira que as divergências não possam mais ser atribuídas a planos inadequados.

É preciso considerar os casos que acontecem em circunstâncias imprevisíveis, sendo assim o planejamento falha mesmo, mas quando o planejamento é bom ele procura reduzir ao mínimo, ou prever ao máximo, estas circunstâncias que anulam ou prejudicam o planejamento.

Um plano é uma formalização de o que se pretende que aconteça em determinado momento no futuro. Um plano não garante que um evento vá realmente acontecer; é uma declaração de intenção de que aconteça. (SLACK, et.al., 1996, p.320)

A retroação através da comparação entre a realidade, conhecida pelo controle, e os planos, que são determinados pelo planejamento e permite a contínua aperfeiçoamento, pois o controle sempre confirma o planejamento.

A previsão de vendas é uma função do departamento de vendas, porque com certeza é o setor que tem mais conhecimento do mercado. Em algumas empresas essa função é desenvolvida pelo departamento de produção, através de seu órgão de planejamento, o qual trabalha com dados que o departamento de vendas oferece.

Isso acontece porque aquele órgão é o que tem a melhor qualificação para o desenvolvimento e aplicação do instrumental matemático que a previsão de vendas pode necessitar.

“O controle inclui o monitoramento do que aconteceu na realidade, a comparação com o que fora planejado e as ações para providenciar as mudanças necessárias de realinhamento do plano” (SLACK, et.al., 1996, p.321).

A previsão de vendas é muito importante para o departamento contábil e financeiro da empresa, pois auxilia na elaboração do orçamento da receita. Já para o departamento de produção, a previsão de vendas é a informação básica para determinar as quantidades a serem produzidas, cujo conhecimento decorre das quantidades a serem vendidas e dos níveis de estoque. (OLIVEIRA, 1999).

Essa previsão é feita a base de estimativas que podem ser diretas ou indiretas, realizadas através de dados no mercado, após o devido processamento, levam a previsão de vendas. Este processamento é feito através de modelos matemáticos, que separa os dados obtidos do mercado dos dados de previsão que se deseja.

Os principais objetivos do planejamento e controle da produção são:

- Atender a clientela dentro dos prazos negociados
- Reduzir custos
- Fornecer informações sobre o que, quando e quanto comprar de matérias-primas e insumos
- Assegurar a plena utilização da capacidade instalada e do pessoal disponível
- Aumentar a rapidez de circulação do material, evitando a formação de estoques intermediários desnecessários, reduzindo assim o prazo de produção
- Para planejar melhor a produção é preciso conhecer todos os fatores que estão no processo produtivo como materiais, pessoas, qualidade desejada, capacidade de produção dos equipamentos, prazo de entrega, pedidos existentes e outros. Estabelecer seqüências nas operações, elaborar um programa de produção.

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conclui-se, portanto que todas as áreas da empresa deve possuir um planejamento e um controle de suas atividades, para melhorar o funcionamento e desempenho da produção, atendendo a demanda dos clientes, e se destacar no mercado competitivo, pois a empresa pode saber realmente o que está acontecendo na empresa fazendo com que a produção funcione de maneira eficiente.

4. REFERÊNCIAS

MACHLINE, Claude. et. al. **Manual de administração e produção**. 5ª ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1979.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças. **Planejamento estratégico, conceitos, metodologia e práticas**. São Paulo: Atlas, 1999.

Slack, Nigel et. al. **Administração da produção**. São Paulo: Atlas, 1996.