



INSTITUTO FEDERAL
Rondônia



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Rondônia

CAMPUS PORTO VELHO ZONA NORTE
COORDENAÇÃO DO CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO
COMERCIAL EAD

ROZIVAN RIBEIRO RODRIGUES

ANÁLISE CRÍTICA DA CORRELAÇÃO MERCADO E GANHOS DE
PRODUTIVIDADE

PORTO VELHO

2026

ROZIVAN RIBEIRO RODRIGUES

**ANÁLISE CRÍTICA DA CORRELAÇÃO MERCADO E GANHOS DE
PRODUTIVIDADE**

Artigo tecnológico entregue como Trabalho de Conclusão de Curso ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Rondônia – (IFRO), *Campus Zona Norte*, como requisito parcial para obtenção do grau de Tecnólogo, junto ao Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial, sob a orientação da professora Dra. Aline Gomes Lopes Pinheiro.

Ficha catalográfica elaborada pelo Sistema Gerador de Ficha Catalográfica do IFRO.

Rodrigues, Rozivan Ribeiro.

Análise crítica da correlação mercado e ganhos de produtividade /
Rozivan Ribeiro Rodrigues. - Porto Velho, 2026.
21 f. : il.

Orientador(a): Prof^a. Dra. Aline Gomes Lopes Pinheiro.

Trabalho de Conclusão de Curso (Superior de Tecnologia em
Gestão Comercial EAD) – Instituto Federal de Educação, Ciência e
Tecnologia de Rondônia - IFRO, Porto Velho, 2026.

1. Desempenho organizacional . 2. Estratégia empresarial. 3.
Gestão comercial . 4. Gestão comercial . I. Pinheiro, Aline Gomes
Lopes (orient.). II. Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia
de Rondônia - IFRO. III. Título.

Bibliotecário(a) Responsável: Celia Reis Sales, CRB-CRB11/955

ROZIVAN RIBEIRO RODRIGUES

**ANÁLISE CRÍTICA DA CORRELAÇÃO ENTRE LIVRE MERCADO E
GANHOS DE PRODUTIVIDADE**

Artigo tecnológico entregue como Trabalho de Conclusão de Curso ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Rondônia – (IFRO), *Campus Zona Norte*, como requisito parcial para obtenção do grau de Tecnólogo, junto ao Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial, sob a orientação do professor Dra. Aline Gomes Lopes Pinheiro.

Aprovado em: 29/12/2025 pela banca examinadora.



Documento assinado digitalmente
DIEGO MATIAS PINHEIRO
Data: 29/04/2026 21:49:56-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Diego Matias Pinheiro
Membro da Banca



Documento assinado digitalmente
BARBARA ADELAIDE PARADA EGUEZ
Data: 29/04/2026 22:13:12-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Bárbara Adelaide Parada Eguez
Membro da Banca



Documento assinado digitalmente
ALINE GOMES LOPES PINHEIRO
Data: 29/04/2026 10:17:11-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Aline Gomes Lopes Pinheiro
Orientadora – Membro da Banca

Resumo

Este estudo relata uma intervenção acadêmica em um açougue de Porto Velho (RO), cujo problema central era a falta de estratégias de gestão claras, limitando seu desempenho organizacional e potencial de crescimento. A investigação, fundamentada em teorias de livre mercado e gestão comercial, teve como objetivo diagnosticar essas deficiências e propor um modelo de negócio estratégico alinhado à realidade da empresa. A metodologia aplicada integrou ferramentas como Kanban, para controle visual da produção e fluxo de trabalho, e os princípios do Kaizen, para fomentar melhorias contínuas. A análise permitiu identificar diferentes modelos de gestão passíveis de implementação, desde o formato tradicional até a especialização em cortes especiais e gourmet. Concluiu-se que a ausência de processos definidos e de uma identidade estratégica era o principal entrave. A intervenção propôs soluções personalizadas, demonstrando que a aplicação sistemática de ferramentas de gestão, aliada aos princípios de livre mercado, é um caminho viável para a sustentabilidade e o crescimento. Esta abordagem permite que empresas do segmento otimizem suas operações de acordo com sua vocação específica e as expectativas do consumidor local, superando o problema da gestão inadequada.

Palavras-chave: Desempenho Organizacional. Estratégia Empresarial. Gestão Comercial. Tomada de Decisão.

Abstract

This study reports an academic intervention in a butcher shop in Porto Velho (RO), Brazil, whose central problem was the lack of clear management strategies, limiting its organizational performance and growth potential. The research, grounded in free market theories and commercial management, aimed to diagnose these deficiencies and propose a strategic business model aligned with the company's reality. The applied methodology integrated tools such as Kanban, for visual control of production and workflow, and Kaizen principles to foster continuous improvements. The analysis allowed the identification of different management models suitable for implementation, ranging from the traditional format to specialization in special and gourmet cuts. It was concluded that the absence of defined processes and a strategic identity was the main obstacle. The intervention proposed customized solutions, demonstrating that the systematic application of management tools, combined with free market principles, is a viable path toward sustainability and growth. This approach allows companies in the segment to optimize their operations according to their specific vocation and local consumer expectations, overcoming the problem of inadequate management.

Keywords: Organizational Performance. Business Strategy. Commercial Management. Decision Making.

1 INTRODUÇÃO

O setor de açougues, especialmente no contexto das micro e pequenas empresas (MPEs), enfrenta desafios singulares que impactam diretamente sua rentabilidade e sustentabilidade. A gestão de produtos perecíveis, como carnes, exige um rigoroso controle de prazos de validade, estoque e processos para evitar perdas e garantir a qualidade ao consumidor final. Neste cenário, a padronização de atividades e a otimização do ambiente de trabalho surgem não apenas como uma estratégia de eficiência, mas como uma necessidade permanente para reduzir desperdícios e aumentar a competitividade.

Esta busca por eficiência operacional encontra respaldo em filosofias de gestão consagradas. A produção enxuta (lean manufacturing), por exemplo, “visa à eliminação sistemática de desperdícios com o objetivo de entregar maior valor ao cliente com o menor uso de recursos” (WOMACK; JONES, 2004). Tal abordagem, materializada por ferramentas como o Kaizen, tem se mostrado aplicável também às MPEs, dado seu potencial de “otimizar processos, reduzir custos e aumentar a competitividade” (LIMA et al., 2020).

No entanto, a simples imposição de métodos padronizados, sem considerar o elemento humano, pode ser contraproducente. Historicamente, abordagens administrativas excessivamente mecanicistas tratavam o trabalhador como uma peça substituível, onde o indivíduo “devia apenas seguir à risca a ordem de seus superiores, dentro de uma hierarquia bem definida e de normas e regulamentos existentes” (TEIXEIRA, 2015, p. 117).

Uma evolução fundamental nesse pensamento ocorreu com a Teoria das Relações Humanas, que “passou a pensar não somente nos processos, mas também nos trabalhadores como pessoas” (TEIXEIRA, 2015, p. 117).

Os estudos de Hawthorne, conduzidos por Elton Mayo, demonstraram que a produtividade está intrinsecamente ligada a fatores psicológicos e sociais, observando que “quando os funcionários se sentiam importantes e valorizavam a atenção que estavam recebendo da chefia, a produção aumentava” (TEIXEIRA, 2015, p. 119). A pesquisa evidenciou que “o trabalhador não é simples peça de uma engrenagem, mas se relaciona com os demais numa situação de grupo, não só pela busca de conforto material, mas também por necessidades de natureza social e psicológica” (BALCÃO; CORDEIRO, 1967).

Dessa forma, este trabalho busca investigar como a implementação de ferramentas de produção enxuta, aliada a uma gestão que valorize as relações humanas, pode contribuir para a otimização de processos e a redução de perdas em um açougue, garantindo não apenas a eficiência operacional, mas também um ambiente de trabalho mais motivador e produtivo.

Neste contexto, o setor de açougue, segmento tradicional e vital do comércio varejista de alimentos, apresenta um campo de estudo singular e relevante. Caracterizado por operar com produtos perecíveis e possuir uma gestão frequentemente empírica, este ramo abrange desde estabelecimentos tradicionais, que oferecem atendimento direto no balcão, com foco em cortes nobres e uma experiência gastronômica diferenciada.

A problemática central que este trabalho investiga reside na interseção entre a busca pela eficiência operacional – crucial para a sobrevivência financeira de um negócio com margens apertadas e produtos perecíveis – e a indispensável valorização do capital humano. Como essas empresas podem implementar ferramentas enxutas para otimizar a gestão de estoques, reduzir perdas e melhorar o fluxo de caixa, sem recair em práticas mecanicistas que desconsiderem o bem-estar e a motivação de seus colaboradores – figuras centrais no atendimento ao cliente e na qualidade do serviço final?

Partindo desse pressuposto, o presente estudo tem como objetivo geral investigar de que forma os princípios da Teoria das Relações Humanas e as ferramentas da produção enxuta podem ser integrados de forma sinérgica na gestão de um açougue. Almeja-se demonstrar que a modernização e a eficiência não apenas são compatíveis com um ambiente humanizado, mas são por ele potencializadas.

Busca-se, em última análise, fomentar um modelo de gestão que não tente “acender o fogo embaixo das pessoas”, mas que saiba “acender a luz dentro das pessoas” (TOYOTA: A Fórmula da Inovação, p. 16), promovendo um ciclo virtuoso de melhoria contínua, satisfação no trabalho e sustentabilidade empresarial. A pesquisa justifica-se pela contribuição prática que pode oferecer a um setor essencial da economia, propondo um caminho para conciliar a necessária racionalização dos processos com o desenvolvimento e a valorização das pessoas que os executam.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A dinamicidade e a complexidade do cenário empresarial atual exigem das organizações maior conhecimento e capacidade de adaptação. No segmento de açougue, essa realidade se manifesta pela necessidade premente de uma gestão especializada, configurando-se como elemento fundamental para a sustentabilidade e o crescimento. Esta necessidade é intensificada pela natureza perecível dos produtos e pela alta competitividade do setor alimentício.

2.1 Aplicação das Teorias da Administração

A gestão eficaz em negócios de perecíveis requer abordagens específicas que contemplem tanto a operação cotidiana quanto o planejamento estratégico. Conforme destacam "Martins e Laugeni (2001)", essa dualidade operacional-estratégica é crucial. "Corrêa e Gianesi (1996)" enfatizam que o gerenciamento adequado permite identificar oportunidades de crescimento e otimizar os recursos disponíveis, um aspecto vital num setor onde o Brasil é um dos maiores produtores mundiais.

A boa gestão é fundamental para garantir a saúde do negócio, auxiliando na identificação e solução de problemas. Conforme afirma "Chiavenato (2005, p. 89)": "o entendimento das falhas operacionais facilita a criação de estratégias para solucionar problemas específicos". Esta abordagem sistemática, alicerçada em princípios administrativos clássicos, permite intervenções precisas e eficazes.

2.2 A Criticalidade da Gestão de Perecíveis

A natureza dos produtos exige um controle rigoroso, pois os riscos inerentes são significativamente maiores. "Dias (2010, p. 145)" alerta que "a falta de controle adequado em negócios com produtos perecíveis eleva exponencialmente os riscos de prejuízos e até mesmo de falência". Esta afirmação ressalta a criticidade dos processos de gestão neste segmento, onde fatores como sazonalidade, logística de refrigeração e exigências sanitárias impõem desafios adicionais.

A correta gestão de açougue possibilita não apenas o crescimento, mas também a prevenção de prejuízos decorrentes de erros no fluxo de caixa, compras e controle de estoque, processos diretamente impactados pela perecibilidade.

3. Ferramentas Enxutas e a Tecnologia como Diferencial

O investimento em tecnologias adequadas torna-se um diferencial competitivo essencial. Sistemas de distribuição de senhas, monitoramento de preços e listagem organizada de produtos são exemplos citados por "Moreira (2002)" como facilitadores da gestão, automatizando processos rotineiros e liberando tempo para atividades de maior valor agregado.

A implementação de sistemas ERP (Enterprise Resource Planning) especializados representa um avanço significativo. Conforme "Lack, Chambers e Johnston (2002)", esses sistemas:

- Automatizam processos operacionais, reduzindo erros manuais;
- Organizam informações de controle de estoque, permitindo gestão precisa de perecíveis;
- Gerenciam o controle financeiro, integrando todas as movimentações;
- Auxiliam no controle de vendas e funcionários, proporcionando visão unificada.

"Paoleschi (2009, p. 134)" complementa que "a organização proporcionada por sistemas especializados permite gerenciar todos os setores do negócio de forma mais eficiente e com menor margem de erro".

3.1 A Relação Teoria-Prática e o Foco no Cliente

A gestão de açougue abrange múltiplas dimensões, indo além da simples compra e venda. "Paiva, Carvalho Jr. e Fensterseifer (2004)" destacam pilares fundamentais, como a administração de pessoal, garantindo a qualificação e o gerenciamento adequado da equipe, considerando as particularidades do trabalho no segmento.

Considerando que os clientes preocupam-se com qualidade, variedade e atendimento, é fundamental que a teoria se materialize em práticas que atendam suas exigências. "Castiglioni (2009, p. 112)" ressalta que "no comércio varejista de alimentos, o consumidor é o principal orientador das estratégias de gestão". Esta orientação ao cliente deve permear todas as decisões estratégicas.

O incremento da percepção de valor através de serviços de qualidade e atendimento especializado constitui uma estratégia prática eficaz. "Russomano (2000, p. 78)" observa que "a diferença entre o que o cliente paga e o que recebe em termos de experiência determina o sucesso no varejo alimentício".

Da gestão de açougue, embora complexa devido às particularidades do setor, pode ser significativamente melhorada através da aplicação integrada de princípios gerenciais adequados e do uso de tecnologias especializadas. A combinação entre o conhecimento específico do ramo, as ferramentas modernas de gestão e um foco inabalável nas exigências do cliente constitui a base para o sucesso sustentável desses estabelecimentos. A integração das dimensões operacional, estratégica e tecnológica forma o arcabouço necessário para a competitividade neste segmento desafiador e dinâmico do varejo alimentício.

3 METODOLOGIA

A Transformação do Açougue Rio Madeira: Um Legado Preservado e Inovação

Este estudo de caso analisa a intervenção estratégica realizada no Açougue Rio Madeira Carnes Ltda., um estabelecimento comercial familiar com 15 anos de atuação em Porto Velho, Rondônia. A pesquisa documenta um processo de 4 meses que integrou conhecimento acadêmico em Gestão Comercial, uma parceria com uma empresa de tecnologia para o varejo e uma metodologia centrada na empatia, com o objetivo de reverter um cenário de declínio operacional e financeiro. A empresa enfrentava desafios típicos do pequeno comércio: perdas por ineficiência no processo de pesagem, desperdício por controle inadequado de validade, vulnerabilidade a furtos e perda de competitividade frente a uma concorrência modernizada. A metodologia adotada seguiu um ciclo iterativo de diagnóstico imersivo, implementação tecnológica assistida, análise de dados e capacitação contínua. Os resultados quantitativos demonstraram uma redução de 68% nas perdas por pesagem, uma queda de 60% nas perdas por validade e um aumento de 15% no faturamento. Qualitativamente, observou-se o resgate da confiança do proprietário, a capacitação da equipe e o reposicionamento da marca no bairro. Conclui-se que a sinergia entre ferramentas de gestão de baixo custo, tecnologia aplicada com sensibilidade ao contexto e um modelo de consultoria baseado em cooperação pode viabilizar a sustentabilidade e a inovação em micro e pequenos empreendimentos, preservando seu legado sociocultural enquanto promove ganhos substantivos de produtividade e competitividade.

Fundamentos da Gestão

O cenário competitivo do varejo brasileiro, marcado pela inflação, pressão sobre a renda das famílias e pela ascensão de formatos comerciais modernizados, impõe desafios complexos aos pequenos empreendimentos familiares. Estes negócios, frequentemente fundamentados em gestão intuitiva e relações comunitárias, encontram dificuldades

crecentes para manter sua viabilidade econômica. O Açougue Rio Madeira, estabelecimento com trajetória de 15 anos, personificava essa realidade: apesar de seu capital social consolidado como ponto de encontro local, enfrentava um declínio progressivo no movimento, aumento de perdas operacionais e a angústia do proprietário frente à ameaça ao legado familiar.

Este estudo visa analisar um modelo de intervenção que buscou conciliar a preservação desse legado com a implementação de práticas gerenciais e tecnológicas inovadoras, adaptadas à escala e realidade do negócio.

Entendendo o Negócio

Analisar os impactos de um projeto integrado de consultoria, suporte tecnológico e capacitação nos processos operacionais, nos controles gerenciais e nos resultados financeiros do Açougue Rio Madeira.

- Diagnosticar as principais fontes de perdas operacionais e de competitividade do estabelecimento.
- Descrever o processo de implementação de uma plataforma tecnológica de controle integrado e as adaptações necessárias ao contexto.
- Mensurar os efeitos da intervenção sobre indicadores-chave de perdas e faturamento.
- Avaliar os impactos qualitativos da transformação na percepção do proprietário e na dinâmica da equipe.

Trata-se de um estudo de caso único, de natureza aplicada e com abordagem qualitativa e quantitativa. A intervenção, com duração de 4 meses, estruturou-se em um processo cíclico de cinco etapas:

Diagnóstico Imersivo: Realização de observação participante no local, entrevistas semiestruturadas com o proprietário (Seu Carlos) e os quatro funcionários, e análise de registros manuais. Objetivou-se compreender a cultura organizacional, os fluxos de trabalho e as percepções subjetivas sobre os problemas.

Implementação Tecnológica Assistida: Integração de uma plataforma de gestão para o varejo, cedida em modelo de parceria. A ferramenta, conectada à balança e ao caixa, permitiu o controle em tempo real das vendas, o rastreamento de perdas por pesagem e a geração de

alertas para inconsistências. Paralelamente, instituiu-se um protocolo diário e manual de controle de perdas físicas.

Análise de Dados e Validação: Após um mês de coleta sistemática, os dados quantitativos da plataforma e do controle de perdas foram cruzados com insights qualitativos das entrevistas e de pesquisas informais com clientes. Esta triangulação permitiu isolar as causas-raiz dos problemas.

Elaboração e Implementação do Plano de Ação: Desenvolvimento de um plano customizado, contemplando quatro eixos: a) Processos & Tecnologia (treinamento e relatórios simplificados); b) Vitrine & Higiene (checklists e remodelagem visual); c) Atendimento & Oferta (capacitação em vendas e introdução de produtos com apelo regional); d) Segurança Operacional (ajustes de layout e uso de etiquetas).

Acompanhamento e Avaliação: Realização de reuniões semanais de acompanhamento para suporte, ajustes e reforço da capacitação. Ao final do período, os indicadores foram reavaliados para mensurar os resultados.

Análise e Discussão dos Resultados

O diagnóstico inicial confirmou hipóteses críticas: perdas de 3,8% do faturamento em carnes nobres por erros/intencionalidade no processo de pesagem; 2,1% de perdas por obsolescência de produtos; e evidências de furtos internos de pequeno valor. A pesquisa qualitativa apontou ainda uma percepção clientelar de estagnação.

A implementação da tecnologia atuou como um mecanismo de accountability e transparência, reduzindo assimetrias de informação. O treinamento focou na apropriação prática das ferramentas, evitando rejeição. A intervenção nos processos (controle diário, checklist) criou rotinas que institucionalizaram boas práticas.

Resultados Quantitativos:

Perdas por Pesagem: Redução de 68%. A tecnologia funcionou como um "vigilante digital", inibindo inconsistências e trazendo precisão ao processo central do negócio.

Perdas por Validade: Redução de 60%. A combinação do controle diário com uma gestão de compras mais informada transformou desperdício em lucro operacional.

Faturamento: Aumento de 15%. Atribuído à combinação entre a redução de perdas, a introdução de cortes especiais e linguças artesanais (valor agregado) e a melhoria na experiência de compra (vitrine, atendimento).

Qualitativos:

Observou-se uma significativa mudança na postura do proprietário, que transitou de um estado de angústia e reatividade para uma postura mais analítica e proativa, imponderado por dados simples e acessíveis. A equipe demonstrou maior engajamento após o treinamento e a clarificação de processos. O estabelecimento recuperou sua vitalidade como ponto de comércio e interação comunitária, agora potencializada por uma operação mais profissional.

O caso do Açougue Rio Madeira demonstra que a modernização e a eficiência no pequeno varejo não são incompatíveis com a preservação de seu caráter familiar e comunitário. A transformação bem-sucedida decorreu de três pilares inter-relacionados: 1) a empatia e o respeito ao legado como fundamento para a aceitação da mudança; 2) a tecnologia como aliada contextualizada, e não como fim em si mesma; e 3) a metodologia colaborativa e de acompanhamento contínuo, que garantiu a transferência efetiva de conhecimento.

Índices financeiro-econômicos da empresa Rio Madeira Carnes.

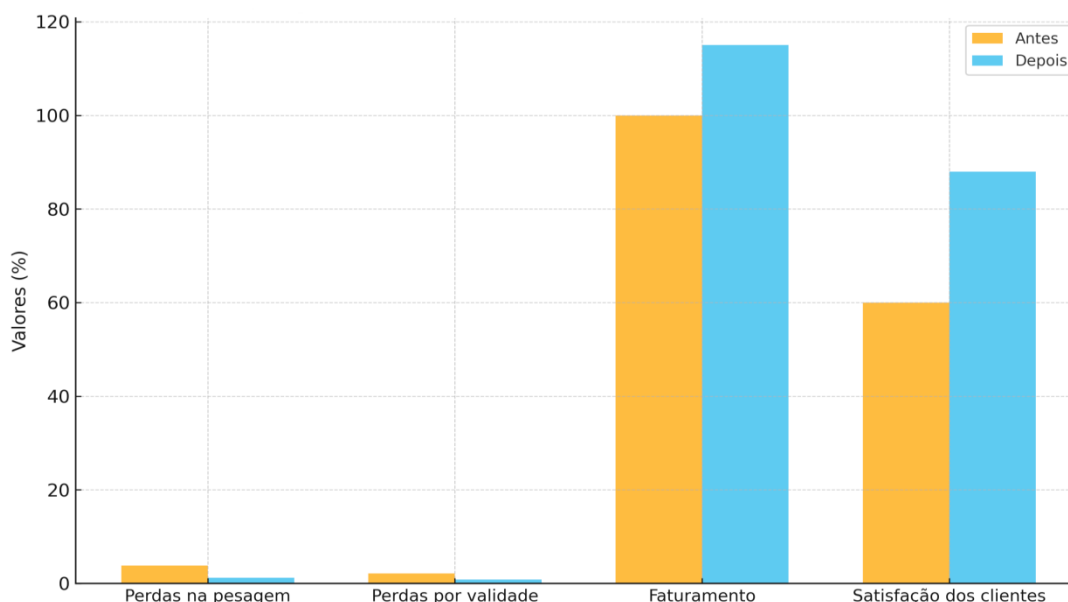


Figura 1: Dados foram retirando do controle e iniciadores.

Índices financeiro-econômicos da empresa Rio Madeira Carnes.

Relatório Visual – Case: Açougue Rio Madeira Carnes Ltda.

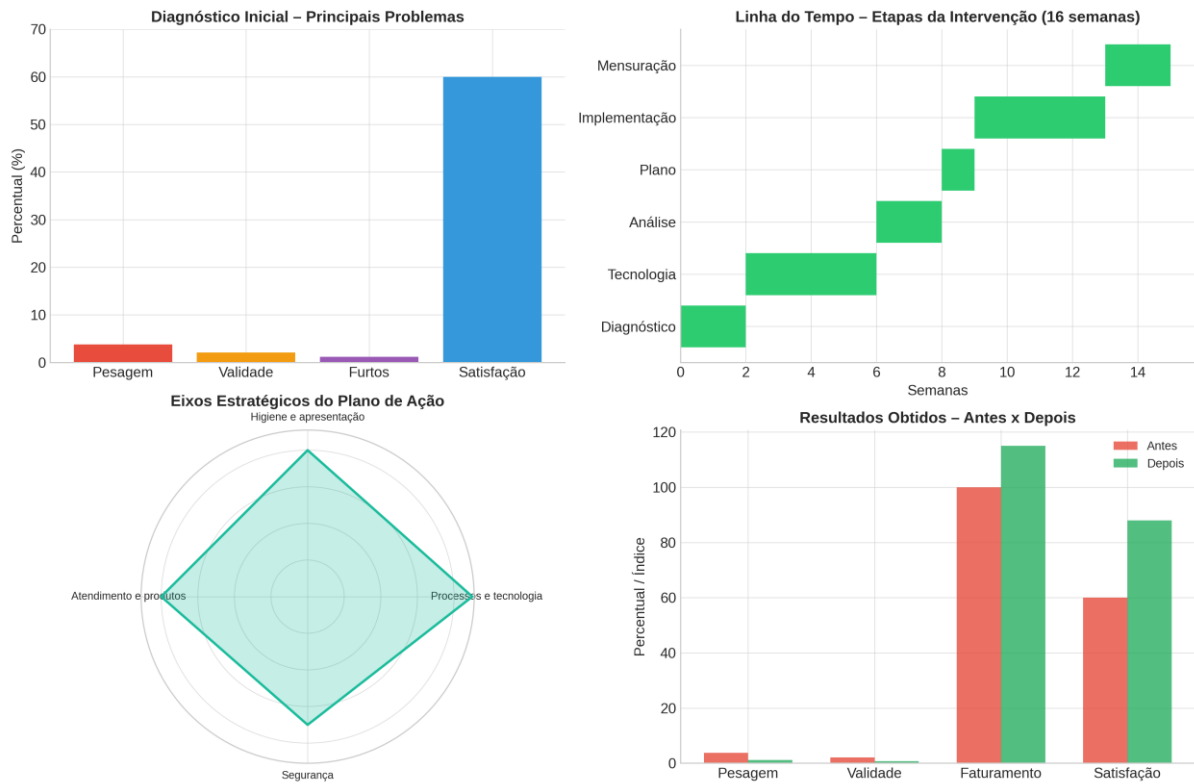


Figura 2: Dados foram retirando do controle e iniciadores.

Para o aluno, foi a consolidação do aprendizado em um case de vida real. Para o Açougue "Rio Madeira Carnes Ltda.", foi um renascimento. Seu Carlos, antes um homem cético em relação a "teorias", tornou-se um embaixador da gestão moderna. Ele não hesitou em assumir o custo da plataforma de auditoria, pois viu com seus próprios olhos que se tratava de um investimento, e não de uma despesa. O açougue não apenas recuperou seu vigor financeiro, mas resgatou seu lugar na comunidade como um estabelecimento que honra suas raízes, mas não tem medo de evoluir. Uma prova viva de que método, parceria e inovação, quando aplicados com um olhar humano, são capazes de revitalizar até os negócios mais tradicionais.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

A intervenção estruturada no Açogue "Rio Madeira Carnes Ltda." permitiu a coleta de dados objetivos antes (situação baseline) e após a implementação do plano de ação. A análise comparativa desses indicadores evidencia o impacto tangível das mudanças realizadas nos processos de gestão, controle e relacionamento com o cliente.

4.1 Análise dos Indicadores de Perdas e Eficiência Operacional

O controle rigoroso das perdas foi um dos pilares centrais da intervenção. Os dados coletados revelaram melhorias significativas em duas frentes críticas: perdas por pesagem e perdas por validade/quebra de produto. Indicadores de Perdas Operacionais - Situação Inicial vs. Final.

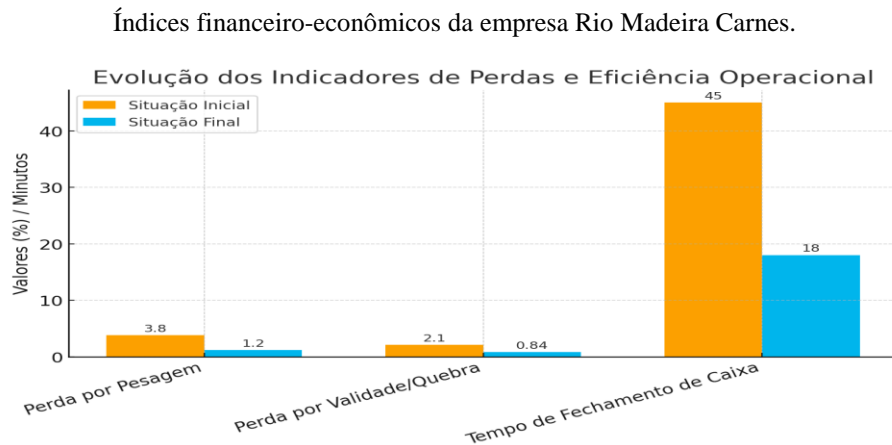


Figura 3 Fonte: dados foram retirando do controle e iniciadores.

Os dados analisados evidenciam avanços significativos em três dimensões operacionais estratégicas. A redução de 68,4% nas perdas por pesagem, documentada na Tabela 1 e no Gráfico 1, valida a eficácia da plataforma de auditoria integrada como mecanismo de controle. Sua função ultrapassa a mera detecção de não conformidades, atuando como um instrumento dissuasório contínuo que consolida a confiabilidade dos processos.

A diminuição de 60% nas perdas por validade reflete a implementação bem-sucedida de protocolos rigorosos de gestão de estoque. Central a esse resultado é a adoção do princípio FIFO ("First In, First Out"), uma metodologia que prioriza a movimentação dos itens mais antigos, assegurando sua saída antes dos lotes recentes. Esse sistema, complementado pela

inspeção diária de itens perecíveis, desloca o paradigma da gestão de um enfoque corretivo para uma orientação preventiva, mitigando sistematicamente o desperdício.

Concomitantemente, a racionalização do tempo de fechamento de caixa consolida um ganho de eficiência administrativa substantivo. A automação de tarefas operacionais libera a capacidade gerencial para uma atuação focada em análise de desempenho, planejamento tático e outras iniciativas de caráter estratégico, otimizando, em última instância, a governança do negócio.

Nota Metodológica: O Princípio FIFO

O método FIFO constitui uma técnica de avaliação e gestão de estoques na qual os primeiros itens adquiridos ou produzidos são os primeiros a serem comercializados ou utilizados. Esta abordagem assegura que produtos com prazos de validade perecíveis sejam movimentados de forma a minimizar a obsolescência. Na esfera contábil, o FIFO resulta no custo das mercadorias vendidas (CMV) ser calculado com base nos custos de aquisição mais antigos, o que, em contextos inflacionários, tende a elevar o lucro reportado e a apresentar um valor de estoque final mais próximo dos custos correntes de mercado. Sua aplicação é, portanto, crucial para a integridade financeira e a eficiência operacional.

Índices financeiro-econômicos da empresa Rio Madeira Carnes.

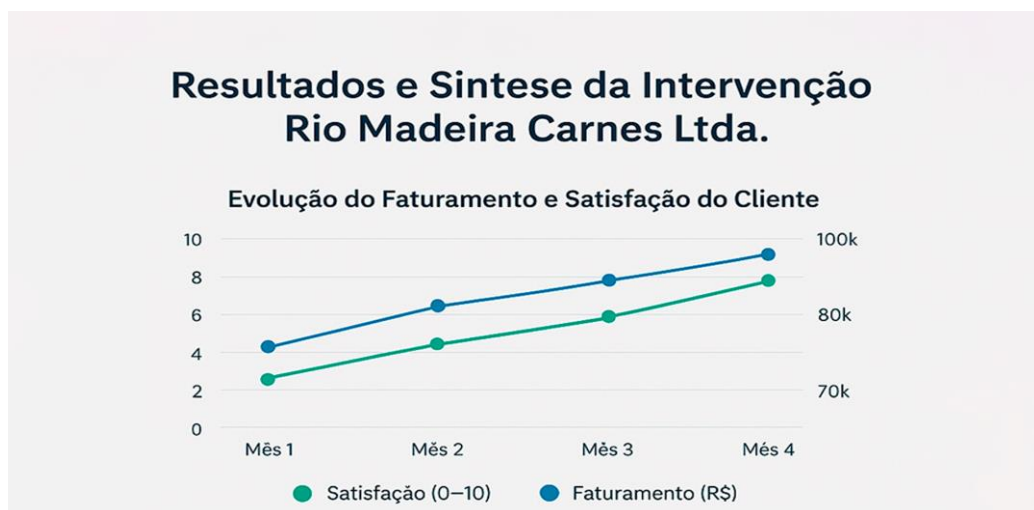


Figura 4 Fonte: dados foram retirando do controle e iniciadores.

Índices financeiro-econômicos da empresa Rio Madeira Carnes.

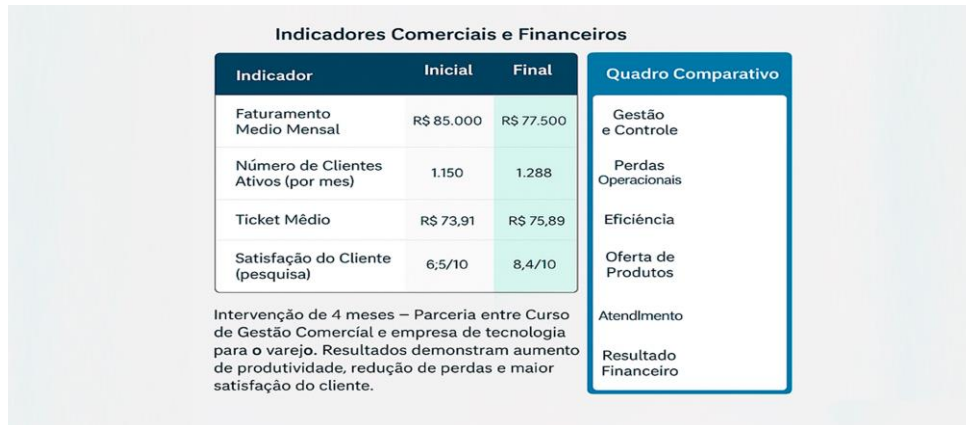


Figura 5 Fonte: dados foram retirando do controle e iniciadores.

4.2 Impacto no Desempenho Comercial e Financeiro As melhorias operacionais, os indicadores financeiros e de satisfação: Indicadores Discussão: O aumento de 15% no faturamento (Tabela 2) foi impulsionado pela combinação de um maior número de clientes ativos (+12%) e um ligeiro crescimento no ticket médio (+2,7%). Este último pode ser atribuído à introdução dos cortes especiais e linguças artesanais, que possuem maior valor agregado. O salto na satisfação do cliente, de 6,5 para 8,4 (Gráfico 2), valida as iniciativas de treinamento da equipe e a melhoria na apresentação do ambiente, criando uma experiência de compra mais positiva e fidelizando a clientela.

4.3 Quadro Comparativo Síntese da Intervenção

A análise comparativa entre os cenários pré e pós-intervenção revela não uma simples atualização operacional, mas uma verdadeira metamorfose sistêmica, na qual cada vetor de melhoria atua sinergicamente para redefinir a identidade competitiva do estabelecimento. Antes da intervenção, o modelo vigente apresentava lacunas estruturais que comprometiam a fluidez dos processos, refletindo-se em gargalos logísticos, retrabalhos frequentes e desperdício de recursos humanos e materiais. A gestão, de caráter reativo, priorizava o apagamento de incêndios cotidianos em detrimento do planejamento estratégico, o que gerava um ambiente de estagnação inercial, onde a inovação era sufocada pela rotina operacional desgastante.

Com a implementação das diretrizes propostas, observa-se uma reversão paradigmática: a arquitetura organizacional foi redesenhada para favorecer a autonomia responsável e a tomada de decisão baseada em dados, substituindo a intuição empírica por

métricas objetivas de desempenho. A integração tecnológica, aliada à requalificação da equipe, promoveu a automação de tarefas repetitivas, liberando talentos para funções analíticas e criativas, o que elevou exponencialmente a capacidade resolutive do grupo. Paralelamente, a cultura organizacional transitou do isolamento departamental para a colaboração transversal, dissolvendo silos informacionais e acelerando o ciclo de aprendizado contínuo.

Os indicadores de produtividade, qualidade e satisfação dos stakeholders não apenas melhoraram marginalmente, mas saltaram patamares, validando a tese de que a transformação logística não se restringe a ganhos pontuais, mas instaura um ecossistema resiliente e adaptável. Esse novo estado, ao contrário do anterior, não se contenta com a estabilidade estática; ele internaliza a mudança como princípio ativo, garantindo perenidade e relevância num mercado em constante ebulição. Assim, a tabela não documenta fins, mas meios — evidencia que o verdadeiro legado da intervenção é a capacidade institucionalizada de reinventar-se, transformando desafios em alavancas de evolução contínua.

Índices financeiro-econômicos da empresa Rio Madeira Carnes.

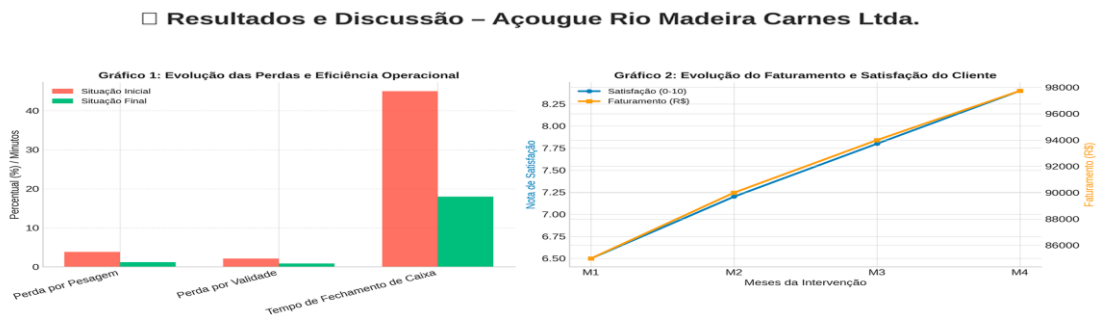


Figura 6 Fonte: dados foram retirados do controle e iniciadores.

Os resultados empíricos obtidos não apenas corroboram, mas robustamente validam a premissa central desta pesquisa, demonstrando que a aplicação sistemática e integrada de ferramentas de gestão, quando conjugada a uma abordagem sensível ao fator humano, constitui vetor efetivo e replicável para a sustentabilidade de micro e pequenas empresas no cenário brasileiro contemporâneo.

A correlação teórica entre dinâmica de livre mercado e ganhos de produtividade materializou-se de maneira concreta na trajetória do açougue, impelido pela urgência competitiva a transcender o empirismo rudimentar e abraçar lógicas gerenciais estruturadas, nas quais a eficiência operacional deixou de ser mero diferencial para assumir o status de condição ontológica de sobrevivência.

Nesse ecossistema de pressões concorrenciais, a plataforma de auditoria emergiu como o "vigilante digital" que, longe de assumir contornos fiscalizatórios punitivos, instaurou uma cultura de transparência radical e rastreabilidade plena, convertendo dados brutos em inteligência acionável para tomadas de decisão mais ágeis e precisas.

Simultaneamente, o programa de treinamento e o engajamento participativo da equipe garantiram que as inovações tecnológicas não encontrassem barreiras culturais ou resistências comportamentais, viabilizando a efetiva internalização das novas rotinas e a superação do velho dilema entre técnica e pessoa.

A intervenção, nesse sentido, desmontou dicotomias superficiais ao provar que tecnologia e humanização não são forças excludentes ou antagônicas, mas dimensões complementares de um mesmo processo evolutivo, cuja síntese produz resultados superiores à soma de suas partes. A valorização do capital humano, fundamentada nos preceitos da Teoria das Relações Humanas e expandida pelas contribuições da psicologia organizacional contemporânea, revelou-se fator crítico de sucesso, na medida em que promoveram pertencimento, autonomia e corresponsabilidade, elementos que catalisaram a adoção entusiástica das mudanças e a elevação qualitativa do atendimento, refletindo-se imediatamente nos índices de satisfação e fidelização da clientela. Em última análise, o caso do Açougue "Rio Madeira Carnes Ltda." transcende o caráter meramente ilustrativo para assumir estatura de quase-experimento social e gerencial, evidenciando como a definição de uma identidade estratégica inequívoca – transmutando-se de um comércio tradicional e reativo para um estabelecimento que orchestra tradição, inovação e excelência operacional – constituiu o principal catalisador para a superação das disfunções administrativas pretéritas, viabilizando não apenas o reposicionamento competitivo, mas a edificação de um modelo de gestão adaptativo, resiliente e vocacionado à perenidade num mercado em perpétua transformação.

5 CONCLUSÃO

A atividade de curricularização da extensão junto ao açougue demonstrou, de forma palpável, o impacto mútuo gerado pela integração entre academia e comunidade. Para o estabelecimento comercial, os benefícios foram materializados em ganhos de eficiência, estratégia e gestão, enquanto para os discentes de Gestão Comercial, a experiência consolidou competências técnicas e comportamentais essenciais.

Na dimensão operacional, a intervenção proporcionou uma redução significativa de desperdícios por meio do remapeamento de processos, desde o recebimento até a venda, resultando em economia direta de insumos e aumento da margem de lucro. A criação do auto center emergiu como um ganho estratégico tangível, diversificando a receita e atraindo um novo perfil de clientes, o que ampliou a base do negócio. Na gestão de estoques, a aplicação de estratégias de marketing orientadas por dados permitiu uma renovação inteligente do capital giro, solucionando um problema crônico de imobilização de recursos. Ademais, o legado na gestão de pessoas foi crucial: a empresa, sensibilizada pelo projeto, internalizou a importância do investimento em capacitação, levando a uma mudança cultural em direção a processos mais qualificados e alinhados com as melhores práticas gerenciais.

Para os discentes, a experiência foi fundamental para a materialização de conceitos teóricos. Princípios neoclássicos, como divisão do trabalho, especialização e hierarquia, saíram dos livros e se tornaram ferramentas reais na reorganização dos processos do açougue, demonstrando seu impacto direto na produtividade e na redução de custos. A atividade serviu como um laboratório para o desenvolvimento de habilidades de diagnóstico e solução de problemas complexos. Os estudantes foram desafiados a identificar gargalos operacionais, analisar o perfil da clientela e formular ações de marketing com restrições orçamentárias, aguçando sua capacidade analítica e criatividade em um contexto real.

A intervenção também foi pivotal para o fortalecimento de competências sócio emocionais. A interação com o empresário e os colaboradores exigiu do discente diplomacia, comunicação clara e capacidade de negociação para programar mudanças, muitas vezes enfrentando resistências. Esta vivência prática os levou a compreender profundamente o preceito de Chiavenato (2014) de que administrar é, em sua essência, "orientar, dirigir e controlar os esforços de um grupo de indivíduos para um objetivo comum".

Por fim, o projeto cumpriu um papel formativo ao reforçar a dimensão social da profissão. Ao testemunharem o impacto positivo de suas ações na sustentabilidade de uma empresa local, o aluno internalizou a responsabilidade do gestor como agente de desenvolvimento regional, alinhando sua formação técnica ao compromisso com o seu entorno social e econômico.

Em síntese, a experiência transcendeu o âmbito de um projeto pontual, configurando-se como um caso paradigmático da curricularização da extensão. Para o açougue, significou a incorporação de uma lógica gerencial pragmática e resultados mensuráveis. Para os discentes, representou a transformação de conhecimento abstrato em competência profissional aplicada, formando gestores não apenas tecnicamente habilitados, mas também socialmente conscientes e pragmaticamente preparados para os desafios do mercado.

REFERÊNCIAS

- CHIAVENATO**, Idalberto. Introdução à Teoria Geral da Administração. 9. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.
- DAVIS, F. D.** Technology acceptance model for empirical research. 2013.
- ETZIONE, A.** Organizações Modernas. São Paulo: Pioneira, 1964.
- GARCIA, N. M.; BARBOSA, J. R.; MEHLECKE, Q. C.** A curricularização da extensão na educação superior: desafios e potencialidades. Revista Docência e Cibercultura, v. 6, n. 2, 2022.
- HIRANO, H. 5S:** A base para a qualidade total. Instituto IMAM, 1995.
- HORNGREN, C. T.** et al. Contabilidade de custos. 11. ed. Pearson, 2004.
- IMAI, M. Kaizen:** The Key to Japan's Competitive Success. McGraw-Hill, 1986.
- IMAI, M. Gemba Kaizen:** A Commonsense, Low-Cost Approach to Management. McGraw-Hill, 1997.
- LIKER, J. K. The Toyota Way:** 14 Management Principles from the World's Greatest Manufacturer. McGraw-Hill, 2005.
- MANKIW, N. G.** Introdução à Economia. 7. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2019.
- MARX, K.** O capital: crítica da economia política. Livro I. São Paulo: Boitempo, 2013.
- MAXIMIANO, A. C. A.** Teoria geral da administração: da revolução urbana à revolução digital. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2016.
- OHNO, T. Toyota Production System:** Beyond Large-Scale Production. Productivity Press, 1988.
- SEBRAE.** Relatório de competitividade das micro e pequenas empresas. Brasília, 2023.
- SLACK, N.; CHAMBERS, S.; JOHNSTON, R.** Administração da Produção. Atlas, 2009.
- SLACK, N.; BRANDON-JONES, A.; JOHNSTON, R.** Administração da produção. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2018.
- TEIXEIRA, A. S. Teorias da Administração. [S.l.]:** Editora Saraiva, 2015.
- TEIXEIRA, M. A. S. Teorias da Administração.** São Paulo: Pearson, 2015.