

**FACULDADE SANTO ANTÔNIO**

**CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

**MATHEUS GUIMARÃES ALVES PEREIRA**

**DISCIPLINA ESTÁGIO SUPERVISIONADO I**

**DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL**

**TRÊVES DO BRASIL**

**CAÇAPAVA**

**2022**

## **1. INTRODUÇÃO**

A Trèves do Brasil é uma organização multinacional com sede na França, tendo sido fundada no ano de 1836 atuante no ramo Textil. a Trèves é hoje um reconhecido fornecedor automotivo, especializado em interiores de veículos e seu ambiente acústico. Um grupo internacional que emprega 4.000 pessoas, possui 24 unidades industriais em 16 países. Por volta de 1935 passa a atuar no ramo automotivo, primeiro em parceria com a Citroen porém abrindo seu leque de clientes de acordo com o passar dos anos e aumento na expertise de isolamento termo-acústico . Ingressei na organização através de agências de RH da região, tendo em vista a conciliação do meu aprendizado universitário com as atividades práticas exercidas na empresa. A empresa em sua unidade de Caçapava tem em torno de 150 colaboradores entre administrativo e produção e tem como principal cliente 5 das maiores montadoras automotivas atuantes no Brasil

## **2. AMBIENTE EXTERNO**

Consideramos como ameaça de ambiente externo, em primeiro lugar nossos concorrentes, Pois da mesma forma que temos uma grande expertise no mercado automotivo nossos concorrentes também são bem munidos dessa bagagem e são agressivos a nível de mercado podendo ser vistos como ameaça devido seu preço inferior. Em segundo lugar posso considerar os preços de matéria prima, sendo uma variável importante na composição do preço dos produtos e também um importante fator na hora do nosso cliente final acertar a decisão de contratar um determinado fornecedor. Frente a estes problemas, a Trèves adota uma postura de Qualidade Ímpar em seus produtos, aonde determinadas montadoras, mesmo sabendo do preço mais elevado do nosso produto final nos procuram visando um produto altamente tecnológico, ecologicamente correto e com durabilidade alinhada ao restante do projeto em qual o produto está inserido.

De um outro ponto de vista, como oportunidade, visamos o mercado de carros elétricos e também o nicho de veículos de carga e caminhões.

Nossas divisões europeias já fornecem isolamento acústico para carros elétricos, onde enxergamos que é apenas questão de tempo para esta nova tecnologia chegar de fato às massas consumidoras nas grandes metrópoles brasileiras e latino-americanas.

Estudos também estão sendo desenvolvidos para que possamos ingressar em projetos de caminhões a diesel e aumentar a participação em veículos de carga.

### **3. CONCORRENTES/ÁREA DE ATUAÇÃO**

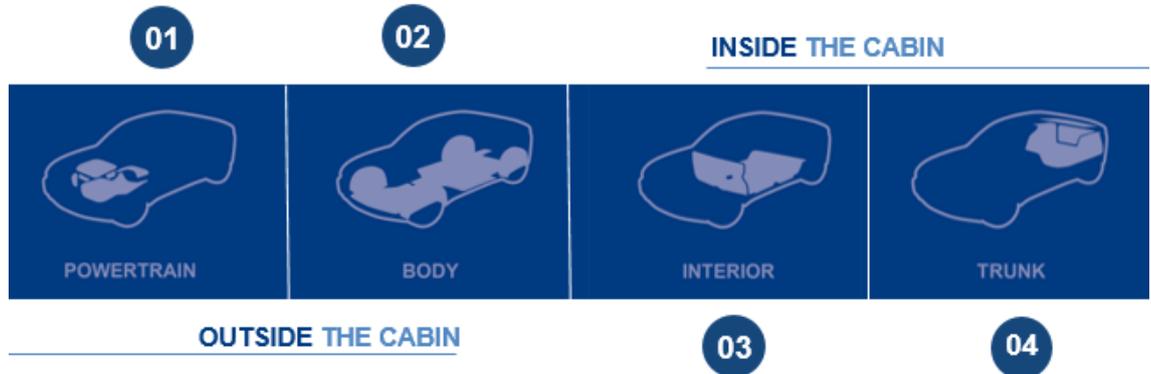
O Grupo Trèves tem experiência sólida no ramo têxtil, porém desde a metade do século XX tem direcionado toda essa expertise para atender projetos em conjunto com as montadoras automotivas.

Os produtos são divididos em 2 grupos ( Interior e exterior ) Dentro da cabine e fora da Cabine. Onde temos na parte de fora da carroceria toda a parte de insonorizante do motor, painel e transmissão. E dentro da cabine, insonorizante e isolamento térmico no carpete e também no tampão do porta malas. Atendemos à nível global desde carros populares até modelos de marcas europeias renomadas e consideradas marcas Premium. No ramo de isolamento termo acústico temos 7 players consolidados no mercado

Conforme o Gráfico mais abaixo, a média da fatia de mercado fica em torno de 14% entre os nossos concorrentes diretos. A cada novo projeto lançado, as equipes de engenharia se esforçam ao máximo para atender aos requisitos do projeto no menor custo possível e entregando o máximo de qualidade possível dentro das limitações. Geralmente a fatia de mercado vai se alterando conforme a organização vem ganhando novos projetos junto as montadoras

## Trèves Group 4 product lines

| The full range of Trim & NVH products to provide global solution to OEM



#### 4. SAÚDE FINANCEIRA

Não obtive acesso aos relatórios financeiros da organização, porém, entendo que seja função do departamento comercial da organização manter uma constância com relação aos projetos novos que vem integrando o portfólio da organização, bem como manter a competitividade frente aos nossos concorrentes, sem comprometer a qualidade de nosso produto final.

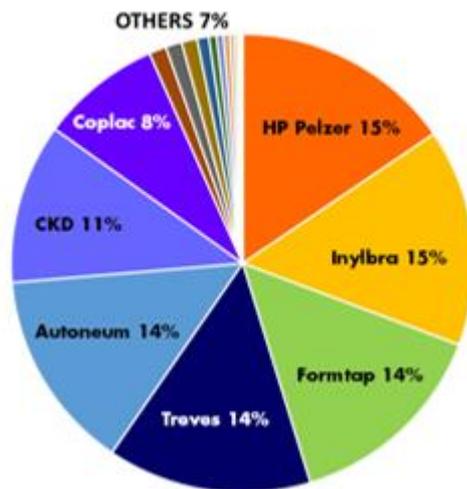
#### 5. MARKETSHARE

Temos uma fatia de mercado considerada dentro da média de nossos concorrentes diretos, em torno de 14%. Uma briga bastante acirrada tendo em vista que qualquer novo projeto que a organização seja nomeada ou não, essa fatia de mercado tende a se alterar positiva ou negativamente.

Buscando sempre aumentar a nossa fatia de mercado, a Trèves do Brasil investe em Maquinários, capital Humano e espaço fabril visando a nomeação de novos projetos

para assim a obtenção de uma maior fatia de mercado. Hoje, buscamos sempre melhorar as tecnologias disponíveis para nossos clientes, para manter a qualidade percebida em nossos produtos e aumentar nosso marketshare efetivo.

**Treves do Brasil 2018**  
**Quatro Barras + Caçapava**



## **6. ATRAÇÃO E RETENÇÃO DE CLIENTES**

Este é um ponto que se funde com a própria história da organização, como citado mais acima, em 1935 a empresa começou sua atuação no segmento automotivo em parceria com a Citroen em seu primeiro carro de produção que fez sucesso de fato na Europa. Mais parcerias como essa foram desenvolvidas ao longo do tempo com diversas montadoras, porém, para sua chegada no Brasil em 1998, foi importante a parceria com a Citroen mais também com a Renault South America e Peugeot Brasil que estavam se instalando no Brasil e necessitavam de um fornecedor de confiança para seus produtos nesta nova jornada.

A organização se pauta principalmente pela qualidade de seus produtos para fortalecer essas parcerias e de certa forma reter seus clientes, sendo que a cada novo projeto de determinadas montadoras, somos consultados e cotamos os preços das peças

necessárias e algumas das vezes este preço é acima do preço ofertado por nossos concorrentes. Desta forma temos a certeza da qualidade dos nossos produtos e também da confiança que nossos clientes tem pelo produto.

## **7. OPERAÇÕES**

Recebemos matéria prima em horário prédefinido e após o descarregamento e inspeção o material é acomodado no estoque de matéria prima. Ajustado a programação de produção do dia, esta matéria prima segue para a linha de produção onde passa por alguns processos até ser transformada em um de nossos produtos finais. Novamente há inspeção de qualidade para garantir que o produto final está conforme o esperado pelo cliente e atendendo todos os requisitos do projeto.

## **8. SITUAÇÃO DOS FUNCIONÁRIOS**

A organização tem uma estrutura bem enxuta, e tem em torno de 150 funcionários na planta de Caçapava entre administrativo e produção.

O grau de formação exigida vai de acordo com a função à ser desempenhado dentro da organização, por exemplo, para movimentação de cargas o colaborador tem que ter certificação NR 11, que não é exigida de alguém que trabalha na área de vendas por exemplo, onde é exigido apenas diploma de nível superior e experiência.

Devido as atividades desempenhadas no interior da planta terem certo risco, a empresa tem uma CIPA, dispõe de E.P.I's para os colaboradores que obrigatoriamente tem de ser usados dentro do espaço fabril. A organização fornece incentivos aos seus colaboradores, a equipe de RH presta bastante atenção no clima organizacional da empresa e também faz diversas campanhas de motivação dentro da empresa, como recompensas por atingir metas, não só as de produção, mais as da CIPA por exemplo.

## **9. TECNOLOGIAS**

A Trèves oferece e concebe novas soluções no tratamento acústico para reduzir o ruído exterior e o emitido no habitáculo. Graças ao seu domínio de materiais, a Trèves cria tapetes de cabine, insonorizantes, forros de porta-malas e prateleiras traseiras que contribuem para o desempenho acústico dos veículos.

Os especialistas da Trèves têm a tecnologia e as ferramentas de design mais relevantes para avaliar a qualidade do material e o desempenho do processo. Simulações acústicas e térmicas são usadas para definir novos produtos. O objetivo: otimizar suas características técnicas levando em conta os imperativos de redução de custo e peso esperados pelos fabricantes. Os designers da Trèves oferecem soluções individuais para a estética do interior, porta-malas e compartimento do motor. Ouvindo as principais tendências do mercado e as expectativas dos fabricantes de automóveis, eles contribuem para o sucesso futuro do veículo. Criado em 1993 em Reims, perto de Paris, o Centro de Estudos e Pesquisa do Automóvel do grupo Trèves concentra o coração de seus recursos em P&D. A CEPA possui as ferramentas mais modernas (simulação acústica e térmica, 3D, prototipagem, etc.) para testar e validar inovações, projetar e desenvolver produtos para veículos futuros, gerenciar projetos e apoiá-los. A rede global de pesquisa e desenvolvimento da Trier permite distribuir todo o seu know-how e experiência técnica em todo o mundo. No mesmo modelo do CEPA localizado na França, a Trèves desenvolveu centros técnicos próximos aos principais centros de decisão de fabricantes como Tóquio, Detroit, Wuhan e Munique. Podemos destacar como fruto desse desenvolvimento, processos de termoformagem e injeção de poliuretano para confecção de peças automotivas.

## **10. FOCO ESTRATÉGICO**

Depois de um período de pandemia, onde por quase dois anos ficamos em um ambiente de extrema incerteza, houveram mudanças substanciais no foco estratégico do Grupo no Brasil. Em um momento pré-pandemia entendíamos que nossa expertise deveria ser aplicada em sua maioria à veículos de passeio. Foi feito todo o planejamento para que pudessemos atender apenas este tipo de demanda do mercado nacional. Porém com trocas de diretoria e também de gerentes, foi feito uma nova análise do mercado e também houve mudanças na forma de agir por parte de nosso novo General Manager, que vem adotando uma postura agressiva a nível de mercado frente aos concorrentes. E entendemos que temos capacitário o suficiente para atender uma nova gama de produtos

e clientes com o segmento de Pesados (Caminhões) que havia sido desprezado em um outro momento.

## **11. LIDERANÇA**

Depois de alguns meses conhecendo a organização e também seus líderes, pude chegar à conclusão de que temos uma liderança democrática na organização, líderes que costumam estimular a participação dos colaboradores em diversos aspectos do trabalho, inclusive nas decisões mais importantes dentro dos projetos, aceitando diversos pontos de vista, as responsabilidades são distribuídas por todos os membros da equipe, que participam da tomada de decisões junto com o líder. Visando sempre o melhor para o todo ( projeto ) no caso..

## **12. INOVAÇÃO**

A Trèves está decididamente empenhada numa abordagem de desenvolvimento sustentável através de ações concretas no âmbito dos seus produtos, serviços e atividades. Essas ações giram em torno do respeito ao meio ambiente, redução da pegada ecológica, ecodesign, reciclagem e redução do consumo de energia.

Usamos parte da matéria prima reciclada, economizando assim recursos naturais para confecção dos nossos produtos.

o ecodesign visa amenizar os impactos decorrentes da exploração desenfreada do meio ambiente, aliando prioridades humanas e relações de negócios. Essa faceta do design vai muito além do simples uso de materiais recicláveis ou de outras práticas sustentáveis, como o reaproveitamento de objetos que seriam descartados. Mais envolve toda a cadeia produtiva em torno de nossos produtos e também a segurança de que nossos parceiros comerciais estejam alinhados à essa prática visando garantir uma eficiência ecológica desde a matéria prima até o produto acabado.

Em um segundo momento, estamos alinhando essas práticas às tendências globais de mercado. O foco agora está totalmente voltado à eletrificação dos automóveis. Para garantir a vanguarda no segmento, a Trèves busca por meio de seus centros de desenvolvimento globais, novas formas de atender as especificações e requisitos cada vez mais desafiadores por parte dos nossos clientes, porém mantendo uma pegada ecológica no processo fabril.

### **13. CONCLUSÃO**

Após um determinado período conhecendo o ambiente empresarial da Treves do Brasil, tive contato com as diversas faces do setor comercial da organização. Houve o acompanhamento de diversas táticas de negociação da empresa com seus fornecedores e também clientes para atendimento do target de valores, elaboração de go no go, proposta comercial, relatório de despesas, entre outras atividades que só foi possível no ambiente corporativo. A boa convivência com os gestores e toda a equipe foi um fator chave para o andamento positivo de minha experiência junto a empresa.

O acompanhamento de processos de outras áreas fez se tornar mais fácil a compreensão das demandas do setor e seus impactos na operação do negócio através de uma visão macro.