



UEPB

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CAMPUS CAMPINA GRANDE
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

LEANDRO TORRES FERREIRA

**GESTÃO DE ESTOQUES NO VAREJO EM MATERIAL DE CONSTRUÇÃO: Um
estudo de caso na Loja “Construindo” a luz da classificação ABC**

**CAMPINA GRANDE
2022**

LEANDRO TORRES FERREIRA

GESTÃO DE ESTOQUES NO VAREJO EM MATERIAL DE CONSTRUÇÃO: Um estudo de caso na Loja “Construindo” a luz da classificação ABC

Trabalho de Conclusão de Curso (Artigo) apresentado a/ao Coordenação /Departamento do Curso Administração da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharelado em Administração.

Área de concentração: Gestão de Estoque.

Orientador: Prof. Dra. Viviane Barreto Motta Nogueira

**CAMPINA GRANDE
2022**

É expressamente proibido a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano do trabalho.

F383g Ferreira, Leandro Torres.
Gestão de estoques no varejo em material de construção [manuscrito] : um estudo de caso na Loja "Construindo" a luz da classificação ABC / Leandro Torres Ferreira. - 2022.
23 p.

Digitado.
Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, 2022.
"Orientação : Profa. Dra. Viviane Barreto Motta Nogueira, Coordenação do Curso de Administração - CCSA."
1. Gestão de estoque. 2. Comércio varejista. 3. Ferramenta Curva ABC. 4. Planejamento de estoque. I. Título
21. ed. CDD 658.5

LEANDRO TORRES FERREIRA

GESTÃO DE ESTOQUES NO VAREJO EM MATERIAL DE CONSTRUÇÃO: Um estudo de caso na Loja “Construindo” a luz da classificação ABC

Trabalho de Conclusão de Curso (Artigo) apresentado a/ao Coordenação /Departamento do Curso Administração da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharelado em Administração.

Área de concentração: Gestão de Estoque.

Aprovada em: 01/12/2022.

BANCA EXAMINADORA

Viviane Barreto Motta Nogueira

Prof. Dra. Viviane Barreto Motta Nogueira (Orientadora)
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

Sibele Thaise V.G. Duarte

Prof. Dra. Sibele Thaise Viana Guimarães
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

Dayanna dos Santos Costa Maciel

Profa. Me. Dayanna dos Santos Costa Maciel
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

LISTA DE TABELAS

Gráfico 1 -	Gráfico da curva ABC.....	12
Tabela 1 –	Lista de produtos de maior comercialização hoje	16
Tabela 2 –	Parâmetro da curva ABC.....	19
Gráfico 2 -	Curva ABC dos produtos de maior comercialização na loja	19

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	7
2	REVISÃO DE LITERATURA	8
2.1	Estoques	8
2.2	Classificação dos estoques	8
2.3	Gestão de estoques	9
2.4	Os estoques no comércio varejista	10
2.5	Curva ABC	11
3	METODOLOGIA	12
4	RESULTADOS E DISCUSSÕES	13
5	CONCLUSÃO	20
	REFERÊNCIAS	21
	APÊNDICE A – INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS	23

GESTÃO DE ESTOQUES NO VAREJO EM MATERIAL DE CONSTRUÇÃO: UM ESTUDO DE CASO NA LOJA “CONSTRUINDO” MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO

Leandro Torres Ferreira

RESUMO

Com grande relevância na oferta de emprego, geração de receita e atendimento às demandas de mercado, o comércio varejista é um setor de grande importância para o crescimento da economia de um país, logo, dada a sua importância, inúmeros são os desafios encontrados pelos empresários do segmento para se manterem competitivos, que vão desde os avanços tecnológicos e o crescimento da concorrência até a administração eficiente de seus recursos como por exemplo, a gestão de estoques. Tendo em vista estas nuances, o trabalho em questão tem por objetivo identificar se a gestão da empresa “Construindo” Materiais para Construção, na cidade de CAMPINA GRANDE – PB, contribui para atender a demanda adequadamente de seus clientes. O estudo se desenvolve a partir de entrevista semi estruturada, com informações fornecidas do sistema informatizado da empresa e, com auxílio de uma ferramenta chamada curva ABC identificou os itens que geram maior lucratividade. A metodologia utilizada foi uma pesquisa de natureza qualitativa e quantitativa, através de um estudo de caso. Quanto aos resultados, a partir dos dados coletados, ficou evidente que a administração da empresa no quesito estoques apresenta certa dificuldade de identificar os itens de maior relevância e lucratividade disponíveis em seu estoque, a curva ABC foi um grande aliado na identificação desses produtos e se tornou, portanto, uma ferramenta importantíssima no planejamento de estoque da empresa estudada.

Palavras-chave: Gestão de Estoques. Comércio Varejista. Ferramenta Curva ABC. Planejamento de estoque.

ABSTRACT

With great relevance in offering jobs, generating revenue and meeting market demands, retail trade is a sector of great importance for the growth of a country's economy, therefore, given its importance, there are countless challenges faced by entrepreneurs of the segment to remain competitive, ranging from technological advances and the growth of competition to the efficient administration of its resources, such as inventory management. In view of these nuances, the work in question aims to identify whether the management of the company "Construindo" Materiais para Construção, in the city of CAMPINA GRANDE - PB, contributes to adequately meet the demand of its customers. The study is developed from a semi-structured interview, with information provided from the company's computerized system and, with the aid of a tool called the ABC curve, it identified the items that generate greater profitability. The methodology used was a qualitative and quantitative research, through a case study. As for the results, from the collected data, it was evident that the company's management in terms of stocks has some difficulty in identifying the most relevant and profitable items available in its stock, the ABC curve was a great ally in identifying these products and if became, therefore, a very important tool in the stock planning of the studied company.

Keywords: stock management. Retail Business. ABC Curve Tool. Stock Planning.

1 INTRODUÇÃO

Durante 35 anos a inflação moldou a prática de gestão no varejo, a questão dos estoques não era vista com muita preocupação, pelo fato de que ter estoque era garantia de dinheiro investido, porém, nas últimas décadas, a redução das taxas de inflação, o surgimento de sistemas informatizados e o mercado cada vez mais competitivo têm impulsionado as empresas de diversos segmentos a evoluírem (SUCUPIRA, 2003). Não obstante, para acompanhar essa evolução são necessários investimentos em capacitação, planejamento e equipamentos que favoreçam estes avanços e as empresas possam oferecer melhor seus produtos e serviços.

O estoque permite às organizações tirarem vantagens das oportunidades em curto prazo. Além de que, um estoque em níveis baixos pode ocasionar elevados custos de falta de produtos, e de outra perspectiva, altos estoques podem gerar custos operacionais e afetar o capital de giro da organização. Considerado como capital imobilizado por não gerar lucros imediatos, o estoque traz uma segurança à organização, evitando a falta do produto, garantindo a disponibilidade do mesmo ao cliente, deste modo, a gestão de estoques espera o equilíbrio entre a oferta e a demanda (PEREIRA, 2015). As decisões dos níveis de produtos estocados devem ser executadas de acordo com a estratégia de cada empresa, bem como suas respectivas demandas.

Hoje são encontradas diversas ferramentas de gestão de estoques, como PEPS, UEPS, ciclo PDCA e a classificação da curva ABC, todas têm o mesmo objetivo, auxiliando a gestão a controlar as compras e assim manter o mínimo de estoque disponível, mas sem comprometer a demanda da empresa. Elas são escolhidas para serem colocadas em prática de acordo com a necessidade de cada organização e para este estudo utilizaremos a mais importantes de todas que é a classificação da curva ABC.

Aqui apresentamos a loja escolhida para o estudo em questão, de nome “Construindo” - Materiais para Construção que se inseriu no mercado em 2013 na principal avenida da cidade de campina grande - PB, ela nasceu a partir da percepção de seu proprietário, que reunindo as informações da pesquisa de mercado visualizou a necessidade de um empreendimento como este, no endereço citado, que possuísse uma boa variedade de produtos de construção, reforma e reparo para residências e prédios comerciais, com preços mais atrativos, bom atendimento e uma entrega imediata. Posicionada no sentido centro bairro e contando com o fluxo de pessoas oriundas do próprio bairro e regiões vizinhas, este empreendimento tem crescido ano a ano, em uma média de 3%. Embora a empresa busque sempre oferecer ainda mais variedade de produtos e mais conforto nas dependências, o seu crescimento ainda é tímido e por conta disso, o proprietário e amigo já comentava sobre as suas dificuldades em administrar esses estoques, eis então motivo de escolher esta empresa.

Diante do exposto, o presente estudo buscou identificar se a gestão da empresa “Construindo” Materiais para Construção, na cidade de CAMPINA GRANDE – PB, contribui para atender a demanda adequadamente de seus clientes. O artigo está organizado em 5 partes, de fácil compreensão, começando pela introdução, logo em seguida a revisão de literatura, destacando elementos importantes da gestão de estoques, a terceira parte apresenta a metodologia utilizada para chegar aos objetivos, na quarta parte são apresentados os resultados e discussões obtidos com este estudo de caso e por último, na quinta parte, são explanadas as considerações finais.

2 REVISÃO DE LITERATURA

Com o objetivo de apresentar um entendimento melhor sobre a gestão de estoques e quais os benefícios de se implantar os seus conceitos dentro das empresas, vamos iniciar a revisão de literatura mostrando o que de fato significa o estoque, quais as suas classificações, a aplicação no comércio varejista e quais as contribuições da gestão desses estoques para as organizações em geral bem como o estudo da ferramenta conhecida como curva ABC, muito importante para identificar os itens que exigem maior atenção, pela sua representação no faturamento da empresa.

2.1 Estoques

Segundo Chiavenato (2005), o estoque se trata da composição de materiais em processamento, semi acabados e materiais acabados, que não são utilizados no momento pela empresa, mas que precisam estar disponíveis em função das necessidades da organização. Em outras palavras, o estoque se constitui de todo o sortimento de materiais que a empresa tem e faz uso nos seus processos de produtos e/ou serviços.

De acordo com Francischini e Gurgel (2004), eles definem estoque como sendo qualquer quantidade de bens físicos que de maneira improdutiva ficam conservados, por algum tempo. Sob a ótica de Ballou (2011), os estoques são o acúmulo de matérias primas, componentes, suprimentos, materiais em processos e produtos acabados, que estão disponíveis em diversos pontos da empresa, tanto de logística como de produção.

Accioly (2019) destaca que antes de serem o problema, os estoques são o efeito e o reflexo do ambiente da empresa, pois eles são elementos importantíssimos no atendimento das demandas e alimentam todo o fluxo produtivo, permitindo a correta racionalização nos processos de compra, garantindo as organizações a prática da economia de escala.

Uma empresa necessita da existência dos estoques, pois existe uma diferença de tempo entre a demanda de saída de mercadorias e a resposta de entrega dos fornecedores, logo, o correto dimensionamento desses ativos garantem o suprimento das vendas da empresa, sem gerar perdas. Para Ballou (2011), às condições ideais de estoque seriam o perfeito sincronismo entre a demanda e oferta de tal forma que fosse desnecessário a manutenção desses estoques, porém algumas variáveis dificultam esse equilíbrio por conta da demanda futura e da disponibilidade de suprimentos a qualquer hora, requerendo então um cuidado na manutenção desses ativos.

2.2 Classificação dos estoques

É importante destacar a classificação dos estoques para criar dentro da empresa locais apropriados para cada tipo de estoque, tornando o ambiente mais organizado e facilitando assim o trabalho do profissional.

De acordo com Francischini e Gurgel (2004), temos que a classificação dos estoques se dá por:

Estoques de matéria-prima ou de componentes recebidos de fornecedores que ainda não sofreram nenhum tipo de processo; Estoques de materiais em processamento ou de componentes que já estão em fase de transformação e estão aguardando para serem transformados em etapa posterior; Estoques de produtos auxiliares que são aqueles para reposição, materiais de limpeza como também materiais de escritório; Estoques de produtos acabados que são aqueles prontos para serem comercializados.

Pozo (2004) destaca que as empresas possuem até 5 tipos de estoques, sendo eles, o estoque de matéria prima, materiais auxiliares, materiais de manutenção, intermediários e por fim os acabados. Para Francischini (2002), ainda temos o custo de estoque, que pode ser dividido em 4 partes, auxiliando na determinação do nível de estoque a ser mantido como o custo de aquisição que é valor que a empresa paga para obter aquele produto; O custo de armazenagem que é responsável por manter o estoque disponível. Esse custo envolve o cálculo de aluguel, perdas e danos, impostos, tempo de movimentação de mão-de-obra e outras despesas; O custo de pedido que corresponde ao valor que a empresa gasta para que o lote do produto desejado possa ser medido e posteriormente chegue no endereço da empresa compradora; Por fim o custo de falta: acontece quando a empresa procura manter os estoques em quantidade mínima, correndo riscos de faltas para atender a demanda.

Em geral, os autores abordam a classificação dos estoques de maneira semelhante, atribuindo nomes diferentes para a mesma coisa. Para o estudo em questão, se tratando de uma empresa varejista, os seus estoques se dividem em elementos de manutenção, limpeza, escritório e o principal que requer o maior cuidado e é objeto do nosso estudo, que são de produtos adquiridos de terceiros para comercialização.

2.3 Gestão de estoques

Para que os estoques sejam elementos agregadoras de valor e ofereçam também vantagens para competir no mercado, a gestão destes deve primar pela qualidade e eficiência, a fim de proporcionar os resultados satisfatórios à organização. Gerir estoques requer soluções efetivas, agregando teoria à prática.

De acordo com Viana (2000) a gestão de estoques é a união de atividades com o objetivo de atender as necessidades de materiais da empresa, buscando maior eficiência pelo menor custo com a maior rotatividade e com foco principal no equilíbrio entre o nível de estoque satisfatório e redução dos custos gerais com estoque.

Nas palavras de Accioly (2019), a gestão de estoques se define como sendo a função responsável pelo planejamento e controle da criação, manutenção e desmobilização dos estoques, levando em consideração os níveis de investimentos e serviços na política de suprimentos, tendo, portanto, como desafio principal, manter o equilíbrio entre investir o mínimo possível em estoques e ao mesmo tempo garantir o atendimento adequado ao cliente sem comprometer a sua satisfação. Accioly destaca que os estoques são uma parte importante no ativo circulante do balanço das organizações, influenciando na liquidez, o qual exige a manutenção de seus valores em níveis aceitáveis e equivalentes à capacidade financeira e com isso a gestão de estoques tem função direta no dimensionamento e aplicação dos recursos financeiros a ser empregados na formação de estoques, sendo esta tarefa a principal para o gestor de estoques. Outras ações são citadas por ACCIOLY, como antecipação de demanda, ganhos favoráveis com economia de escala e racionalidade em processos de produção, com o aproveitamento de preços e de logística de transporte sendo também tarefas importantes para o gestor a fim de alcançar um bom dimensionamento de estoques.

De acordo com Dias (1993) existem atribuições de uma gestão de estoques que devem ser consideradas, como determinar o que se deve manter em estoque, quantos itens, determinar o período que devem ser abastecidos os estoques, o quanto de estoque se faz necessário para um determinado tempo de venda, receber, atender e armazenar os estoques baseado em suas necessidades, controlar de acordo com o capital a compra desses materiais, possui o controle através de inventários periódicos, para analisar o que tem estocado e identificar itens que estão com defeito ou já obsoletos.

Em linhas gerais é importante pontuar que a administração dos estoques não fica limitada apenas a controlar entradas e saídas de mercadorias, mas também como um aliado no controle de capital de giro, pois esse controle é visto de maneira estratégica.

2.4 Os estoques no comércio varejista

Ao longo dos anos sempre se discutiu sobre a importância dos níveis de estoques das empresas, sendo um grande dilema para os gestores, porque de um lado grandes estoques proporcionam mais segurança no mercado, garantindo a satisfação dos clientes e por outro lado esse volume gera custos, comprometendo parte do capital. Colocar na balança esses pontos principalmente para se manter competitivo são os desafios de um gestor de estoques também no comércio.

Accioly (2019) aborda que a gestão de estoques de mercadorias que são revendidas possui características inerentes, uma vez que existem os atacadistas, responsáveis por distribuir as mercadorias em quantidades menores aos pequenos comércios desmembrando embalagens maiores dos fabricantes. Ele também destaca que a localização do empreendimento diz muito sobre a variedade de produtos e marcas que devem estar disponíveis, bem como sua quantidade em estoque, pois o poder aquisitivo, sexo, idade e costumes do público da região atendida é quem também vai auxiliar a dimensionar aquilo que terá estocado em maior quantidade. No varejo é importante verificar também os itens de demanda regular, produtos da moda, produtos sazonais, que tem um ciclo de vida maior que o da moda e são influenciados pelas estações do ano e aqueles itens que são

novidades no mercado, que merecem um trabalho mais enérgico em marketing a fim de desenvolver a sua demanda e a partir disso definir o seu estoque.

Neste contexto, um dos fatores que pode manter o varejista competitivo é o seu poder de barganha ao adquirir os produtos para revenda, para isso precisa ter um volume de compra considerável, principalmente quando se adquire os produtos direto de fábrica, pois essa compra direta favorece preços melhores para revenda. Redes de varejo tem esse poder uma vez que o seu volume de vendas é bem superior, todavia, ambos os varejistas têm o mesmo dilema em comum que é planejar suas compras para não manter em estoque aquilo que não é necessário e ao mesmo tempo garantir o atendimento ao seu cliente sem comprometer o capital. Boas ferramentas encontradas no mercado auxiliam essas etapas, que vão desde softwares, planilhas, métodos e outros que sem elas o controle de mercadorias pode provocar perdas nas vendas e até mesmo levar à falência.

2.5 Curva ABC

A partir de algumas pesquisas sobre ferramentas que auxiliam a identificar melhor os itens estocados, decidimos, para este estudo em questão, utilizar a curva ABC. Segundo Gonçalves (2007), o objetivo principal desta ferramenta é detectar os itens que possuem o maior valor de demanda e sobre estes executar uma gestão mais eficiente, especialmente porque são itens que exigem um investimento elevado e fazendo o controle mais dedicado vai favorecer uma redução nos custos de estoque. Gonçalves também pontua, que essa curva ABC também é conhecida como lei 20/80, de acordo com o princípio de Pareto, onde 20% dos produtos representam 80% do valor de consumo, porém os percentuais vão variar de acordo com cada empresa, da rotatividade e da quantidade de itens estocados.

De acordo com Carvalho (2002), a curva ABC é uma forma de classificação de informações que separa os itens de maior importância ou que geram maior impacto e quem podem estar em menor número.

Os percentuais descritos abaixo variam de negócio para negócio e servem para dar um norte aos estudos, temos então que a classificação da curva ABC se apresenta da seguinte maneira:

CLASSE A: São aqueles de maior importância, valor ou quantidade, representando cerca de 20% do total de itens, sendo eles uma demanda de 65% em determinado período.

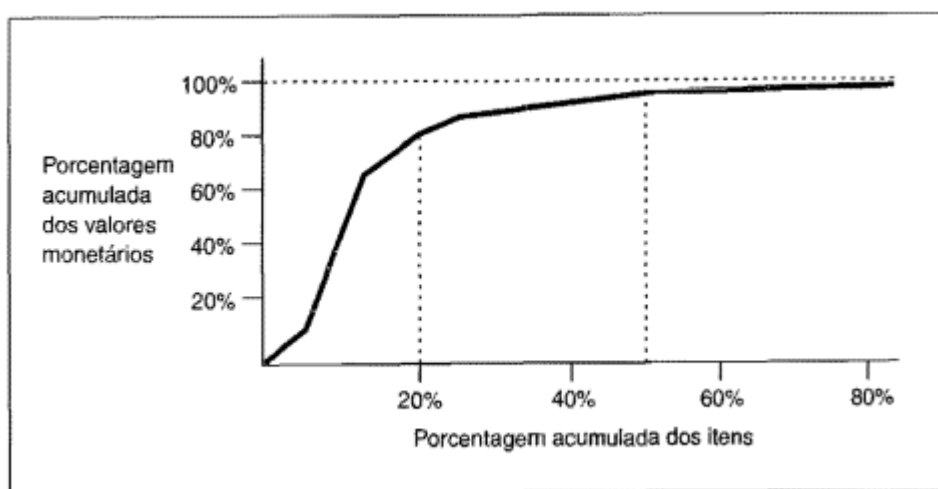
CLASSE B: São aqueles de importância, valor ou quantidade intermediária, representando cerca de 30% do total de itens e que possuem uma demanda de cerca de 25% em dado período.

CLASSE C: São itens de menor importância, valor ou quantidade e representam aproximadamente 50% do total de itens, com uma demanda de 10% em determinado período.

Dias (2010) apresenta que a curva ABC pode ser utilizada na gestão de estoques ajudando a definir políticas, vendas, definição de prioridades na produção, compra de produtos, salários entre outros. Esta ferramenta é um ótimo método gerencial de análise, avaliando as quantidades e valores monetários, pois destaca os itens de maior relevância em relação aqueles de menor importância.

Chiavenato (2005) revela que para a construção da curva ABC é necessário que seja organizado os itens de forma decrescente, sendo primeiramente os itens de maior primeiro e os de menor relevância depois, e em seguida, são inseridos os valores monetários, a porcentagem de cada item em relação ao valor total. Consecutivo, acumula-se as porcentagens para identificar até onde vão os produtos na classificação A, B e C.

Gráfico 1. Gráfico da curva ABC.



Fonte: Chiavenato (2005).

Todos os aspectos abordados nessa revisão de literatura servirão de base para o trabalho proposto, contemplando conceitos e ferramentas importantes para o desenvolvimento completo dos resultados. A seguir apresentaremos a metodologia utilizada.

3 METODOLOGIA

A empresa escolhida para o estudo em questão foi a loja Construindo - Materiais para construção, que está no mercado desde 2013 na cidade de Campina Grande - PB. Registrada como ME pelo seu proprietário Leonardo Silva, completou 9 anos em abril de 2022. Possui um único local de comercialização em uma avenida importante da cidade e tem em seu portfólio de produtos itens como: cimento, argamassa, telhas de fibrocimento, material hidráulico, material elétrico, material de pintura, ferragens, materiais de EPI, impermeabilizantes entre outros.

O presente trabalho foi desenvolvido com uma pesquisa qualitativa e quantitativa, com o intuito de identificar se a gestão da empresa "Construindo" Materiais para Construção, na cidade de CAMPINA GRANDE – PB, contribui para atender a demanda adequadamente de seus clientes. Os estudos através da pesquisa qualitativa buscam entender um fato em seu ambiente próprio, onde eles acontecem e qual faz parte. Para tanto, o entrevistador é elemento fundamental, pois é quem vai colher as informações, se interessando mais pelo processo do que pelo produto, enquanto a pesquisa quantitativa é baseada em uma teoria e composta por variáveis quantificadas. (KRIPKA e SCHELLER e BONOTTO, 2015).

Quanto ao método de pesquisa utilizado, foi escolhido o método monográfico, também conhecido como estudo de caso, que permite entender os fenômenos mediante casos isolados ou grupos menores, e parte do princípio de que qualquer

caso tratado em profundidade pode representar muitos outros ou até mesmo todos que sejam semelhantes, não se concentrando em um aspecto apenas, mas ao conjunto das atividades de determinado grupo (SILVA, 2017).

Para coletar os dados foi feito o uso da entrevista semi estruturada (Apêndice A), onde o entrevistador tem a liberdade de definir como conduzir a entrevista, qual direção mais adequada para seguir, pois é uma maneira de explorar uma questão mais amplamente, tendo, portanto, as perguntas abertas e sendo respondidas em um diálogo informal (LAKATO e MARCONI, 2017).

A entrevista foi realizada com o proprietário da empresa, Leonardo Silva, no próprio endereço da empresa, onde foi coletado todas as informações pertinentes a fim de procurar responder os questionamentos deste trabalho. Foram feitas observações extras durante a conversa, em um diálogo informal, com o intuito de coletar informações adicionais sobre o assunto, buscando fatos relevantes para o estudo.

Foi disponibilizado para este estudo dados do sistema informatizado da empresa onde definimos o período de 3 meses de faturamento, compreendido entre julho/2022 a setembro/2022. De acordo com o sistema, a empresa possui em sua base de dados, 950 itens cadastrados divididos em 9 categorias, dos quais, 445 itens foram comercializados no período definido. Para nosso estudo foram retirados uma amostra de 10% dos produtos vendidos, que representam os itens de maior importância na comercialização. Com esses dados em mãos elaboramos uma planilha de EXCEL, que contemplou todos os valores obtidos associados aos parâmetros da classificação ABC e, com todos estes levantamentos feitos, foram analisadas as respostas e observações em conjunto, de maneira que fosse possível compreender, identificar e destacar conclusões sobre fatores importantes do gerenciamento de estoques e a demanda, tomando por base a revisão de literatura ao qual acompanha este trabalho.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Para borges et al. (2010), a qualidade no gerenciamento de estoques auxilia na redução dos valores investidos, de forma que fiquem mais baixos, mas dentro dos níveis aceitáveis para não comprometer a demanda.

Deste modo, a fim de atingir os objetivos do presente trabalho sobre a empresa Construindo Materiais para construção, o seu proprietário foi questionado sobre as atividades pertinentes a administração de seus estoques. As perguntas a seguir encontram-se disponíveis no Apêndice A deste estudo.

1. Fale um pouco sobre a empresa construindo Materiais para construção.

“A empresa surgiu de uma vontade de empreender e sentindo a necessidade de uma loja como essa na localidade escolhida que tivesse bons preços, bom atendimento, entrega imediata e também uma variedade de produtos. “

2. Quais produtos são comercializados e quais tem maior procura?

“Aqui os itens que comercializamos vão desde materiais de pintura, hidráulica, elétrica e ferragens até a parte de construção como argamassas, cimento, portas e janelas e materiais de EPI, e os que têm maior procura são argamassa, cimento e materiais hidráulicos.

3. Quais ferramentas a empresa utiliza para acompanhar as vendas?

“Nós utilizamos um software simples de vendas, fazemos cadastros de clientes e registramos todas as saídas diárias de produtos.” Um sistema que gerencie as vendas e o cadastro dos respectivos clientes, promove benefícios para ambos, pois a empresa amplia o controle sobre as vendas realizadas e vai criando um perfil de compra de seus clientes (BRAMBILLA, 2012).

4. Quais ferramentas a empresa utiliza para prever a demanda?

“Não usamos nenhuma ferramenta, ao longo dos anos, fomos aprendendo a demanda de acordo com a procura dos materiais, bem como os períodos do ano em que aquele determinado item tem mais saída, exigindo assim um pedido maior.”

Segundo Ballou (2001), os padrões de demanda resultam da variação da demanda com o tempo, tendo, portanto, o crescimento ou o declínio das taxas dessa demanda, sazonalidades e flutuações causadas por diversos fatores. De acordo com Makridakis et al (1998), com a grande variedade de aplicações da previsão, técnicas foram desenvolvidas e todas elas se encaixam em duas grandes categorias, uma delas é a do método qualitativo, que se baseiam em juízos e conhecimento acumulado, que conseguimos evidenciar nas palavras do proprietário da empresa.

Outro método é o quantitativo, que utiliza dados históricos para prever a demanda em tempos futuros, através de modelos matemáticos a partir dos dados que estão disponibilizados.

5. Existe um controle de estoque? Se sim, são feitos de qual maneira?

“O controle de estoque é feito no olho mesmo (rsrs), à medida que vão se acabando os itens na prateleira, vão sendo feitos os registros em uma planilha, de forma manual.”

Fica evidente que não existe um controle mais estruturado de estoque, o seu proprietário realiza de maneira informal, sem embasamento e estudo. Um controle de estoques eficiente favorece a organização, pois auxilia a obter melhorias consideráveis na sua administração, uma vez que traz maior segurança nas tomadas de decisões, além de prevenir possíveis atrasos no atendimento ao cliente. (MONTANIERO; FERNANDES, 2008).

6. A empresa possui algum planejamento da quantidade de produtos que precisa manter de cada item no estoque?

“Não existe uma quantidade certa a se pedir, muitas vezes é decidido de acordo com o preço ou a disponibilidade de dinheiro em caixa, prazo dos nossos fornecedores”. Já fica nítido desta forma que não existe um planejamento de compra que siga uma regra, um modelo, mas sim, as condições do momento, com isso, a empresa peca por não abastecer seu estoque corretamente.

7. Ocorre perda nas vendas por conta da falta de produtos para atender os clientes?

“Um dos problemas para administrar bem o nosso estoque se refere ao fato do capital reduzido, acabamos então investindo nos itens de maior giro e desprezando aqueles que têm baixa procura, e assim, quando há procura dos itens de pouco giro, a venda não é concretizada, seja pela quantidade insuficiente ou simplesmente pela falta dele”. Ele também revela que a falta de produtos, desencadeia na perda de venda de outros itens que seriam vendidos em conjunto, impactando negativamente no seu faturamento.

8. A empresa possui uma boa quantidade de fornecedores para atender aos pedidos com tempo hábil?

“Temos sim um bom número de fornecedores, todavia, a falta de produtos em seus estoques também impacta no nosso estoque, o prazo médio de entrega fica em torno de 6 dias, sendo de 1 a 3 dias para fornecedores locais e 8 a 9 dias para fornecedores de outros estados, esse prazo é fator crucial para o atendimento da nossa demanda, uma vez que quando a venda é de um valor elevado e a loja não dispõe da quantidade necessária, rapidamente nós procuramos o fornecedor com o melhor tempo de fornecimento e fazemos o pedido extra, acertando com o cliente o prazo para entrega efetiva de todos os itens. Nem sempre este planejamento é realizado como desejado, pois nem todo cliente dispõe de tempo para aguardar, acarretando assim em mais perda de venda”.

Segundo Teixeira (1986), é necessário compreender as características e restrições dos fornecedores para cada item desejado, pois o ambiente é muito heterogêneo, de modo que existem fornecedores de vários itens diferentes e existem aqueles que fornecem o mesmo item e, desta maneira, o autor destaca que existem 5 características que os empresários precisam compreender no ambiente empresa-fornecedor para decisão de compra, sendo elas:

1. Competitividade entre fornecedores alternativos e suas decorrências
2. Fidelidade na relação de fornecimento e compra
3. Qualidade do material fornecido, desde armazenamento, custo benefício de determinada marca.
4. Disponibilidade de material em estoque
5. Preço

9. Existe algum sistema informatizado que fornece informações precisas sobre o estoque?

“Nós temos aqui um sistema informatizado que registra a entrada de produtos em estoque, alimentando assim o módulo de vendas, no entanto, reconheço que é totalmente defasado, inconsistente com o estoque disponível e fica mesmo a cargo da conferência visual para saber quais itens precisam ser pedidos. Porém a parte de vendas é toda registrada através dele, mesmo com o estoque inconsistente”.

Beraldi e Filho (2000) explica que a utilização de tecnologia de maneira coerente e adequada, pautada nas estratégias da empresa, fornecem uma estrutura de informação significativa para o desempenho positivo da organização, auxiliando na conquista de valores competitivos, com maior agilidade, segurança, integridade e precisão dos dados levantados, reduzindo conseqüentemente despesas em todos os setores.

10. Como os pedidos são realizados?

“Aqui nós fazemos uma planilha onde estão a relação de todos os itens que precisam ser solicitados e os fornecedores. Com esses dados em mãos, é feita a tomada de preços e comparando aquele que tem o menor valor para ser escolhido para realizar o pedido. Nem sempre o melhor preço vai ser a melhor opção, tendo em vista que alguns itens precisam ser solicitados com a máxima urgência e o fornecedor que tiver o melhor prazo de entrega, ganha”.

11. Qual a rotatividade de mercadorias dentro de 30 dias?

“A saída de mercadorias é um pouco imprevisível, não sabemos muito bem quando o produto vai sair e a quantidade demandada”

Tubino (2000), explica que as previsões, em especial a previsão de demanda, tem como papel fornecer subsídios para o planejamento estratégico da empresa, pois os planos de capacidade, vendas, fluxo de caixa, estoques e compras são todos baseados na previsão de demanda, auxiliando os administradores se antecipem ao futuro, planejando suas ações de forma mais eficiente.

12. Como você enxerga a importância do bom controle de estoque para atender a demanda da empresa?

“Eu considero muito importante o gerenciamento de estoques para a saúde da empresa, reconheço que existem falhas e trabalho constantemente a fim de minimizar essas perdas, muitas vezes exagero nos pedidos e em alguns casos, só por encontrar o produto com uma promoção no fornecedor, desprendendo um capital mais elevado em apenas em um item”.

A partir destes questionamentos, e considerando que o controle de estoque é uma etapa importante no processo de administração dos estoques, utilizamos os conceitos da curva ABC para classificar os produtos pela lucratividade e grau de importância dentro do estoque. Esta curva ABC auxiliou a identificar a relação dos itens pela sua quantidade e o seu giro de estoque e com isso tivemos uma visão ampla da relação entre demanda e oferta da empresa em questão dado o grau de importância dos produtos disponíveis.

De acordo com o sistema disponibilizado pelo proprietário que possui registro de vendas de julho em diante, definimos para o estudo o período de 3 meses, compreendendo o período de julho/2022 a setembro/2022. Neste período foram vendidos 445 itens diferentes. Deste universo foram selecionados os itens mais importantes, mais comercializados, sendo, aproximadamente 10% dos produtos, contemplando 9 categorias diferentes, totalizando 45 itens que são apresentados na tabela 1. Todos estão classificados de maneira decrescente, obedecendo a ordem de valor de venda, do maior para o menor. A classificação ABC contida nesta tabela 1 se apresenta obedecendo os critérios descritos na tabela 2, montada de acordo com os conceitos apresentadas por Carvalho (2002).

Tabela 1. Lista de produtos de maior comercialização na loja.

CATEGORIA	PRODUTO	QUAN. VEND.	VALOR UNT	VALOR TOTAL	% INDIVID.	% ACUMUL.	CLASS ABC
-----------	---------	-------------	-----------	-------------	------------	-----------	-----------

			(R\$)	(R\$)			
CONSTRUÇÃO	ARGAMASSA	235	14,71	3.456,85	15,87%	15,87%	A
CONSTRUÇÃO	CIMENTO	65	38,00	2.470,00	11,34%	27,22%	A
PINTURA	TINTA EM BALDE 15L	30	70,00	2.100,00	9,64%	36,86%	A
PINTURA	MASSA CORRIDA	66	29,90	1.973,40	9,06%	45,92%	A
PINTURA	TINTA EM GALÃO 3,6L	26	55,00	1.430,00	6,57%	52,49%	A
PINTURA	TINTA EM REFIL 3,6L	67	13,00	871,00	4,00%	56,49%	A
PINTURA	CAL	25	25,50	637,50	2,93%	59,41%	A
HIDRÁULICO	TUBOS PVC	21	30,00	630,00	2,89%	62,31%	A
ELÉTRICO	TOMADAS	50	11,80	590,00	2,71%	65,02%	B
PINTURA	TINTA SPRAY	36	15,70	565,20	2,60%	67,61%	B
PINTURA	TINTA ESMALTE SINTÉTICO	14	40,00	560,00	2,57%	70,18%	B
ELÉTRICO	DUCHA ELÉTRICA	6	74,00	444,00	2,04%	72,22%	B
FERRAGENS	FECHADURA	8	55,00	440,00	2,02%	74,24%	B
FERRAGENS	FECHADURA	8	55,00	440,00	2,02%	76,26%	B
HIDRÁULICO	TORNEIRA	9	43,00	387,00	1,78%	78,04%	B
ELÉTRICO	LÂMPADA LED	29	12,25	355,25	1,63%	79,67%	B
CONSTRUÇÃO	GESSO EM PÓ	295,5	1,20	354,60	1,63%	81,30%	B
HIDRÁULICO	REPARO METAL	14	23,50	329,00	1,51%	82,81%	B
FERRAGENS	CADEADO	14	21,50	301,00	1,38%	84,19%	B
ELÉTRICO	CABO FLEXÍVEL	193	1,50	289,50	1,33%	85,52%	B
HIDRÁULICO	REGISTRO PRESSAO	14	20,00	280,00	1,29%	86,81%	B
CONSTRUÇÃO	REJUNTE	38	7,00	266,00	1,22%	88,03%	B

FERRAMENTAS	ALICATE UNIVERSAL	6	36,50	219,00	1,01%	89,03%	B
HIDRÁULICO	CONEXÃO HIDRÁULICA	214	1,00	214,00	0,98%	90,02%	C
HIDRÁULICO	DUCHA HIGIÊNICA	3	65,00	195,00	0,90%	90,91%	C
FERRAGENS	DOBRADIÇA	17	11,30	192,10	0,88%	91,80%	C
PINTURA	TRINCHA	38	4,50	171,00	0,79%	92,58%	C
ABRASIVOS	LIXA PAREDE	138	1,20	165,60	0,76%	93,34%	C
ELÉTRICO	FITA ISOLANTE	37	4,38	162,06	0,74%	94,09%	C
PARAF. E SIMILARES	PARAFUSO PHILLIPS	474	0,28	132,72	0,61%	94,69%	C
CONSTRUÇÃO	PREGO	132	1,00	132,00	0,61%	95,30%	C
HIDRÁULICO	SIFÃO	26	5,00	130,00	0,60%	95,90%	C
UTILIDADES	SUPORTE MÃO FRANCESA	17	7,00	119,00	0,55%	96,44%	C
UTILIDADES	ABRAÇADEIRA NYLON	490	0,20	98,00	0,45%	96,89%	C
ELÉTRICO	CABO DE REDE	80	1,20	95,00	0,44%	97,33%	C
ELÉTRICO	ELETRODUT. CORRUGADO	55	1,73	91,15	0,42%	97,75%	C
ABRASIVOS	LIXA FERRO	25	3,50	87,50	0,40%	98,15%	C
HIDRÁULICO	FITA VEDA ROSCA	31	2,60	80,60	0,37%	98,52%	C
PARAF. E SIMILARES	BUCHA NYLON	459	0,16	73,44	0,34%	98,86%	C
FERRAMENTAS	COLHER DE PEDREIRO	3	23,00	69,00	0,32%	99,17%	C
FERRAMENTAS	TRENA MEDIÇÃO	3	16,00	48,00	0,22%	99,40%	C
PARAF. E SIMILARES	PARAFUSO SEXTAVADO	73	0,62	45,26	0,21%	99,60%	C
FERRAGENS	DISCO CORTE	14	3,00	42,00	0,19%	99,80%	C
UTILIDADES	CORDA	55	0,60	33,00	0,15%	99,95%	C

		NYLON					
PARAF. E SIMILARES	REBITE	104	0,11	11,44	0,05%	100,00%	C
		TOTAL	21.777,17		100,00%		

Fonte: Autoria própria, 2022.

Tabela 2. Parâmetro da curva ABC.

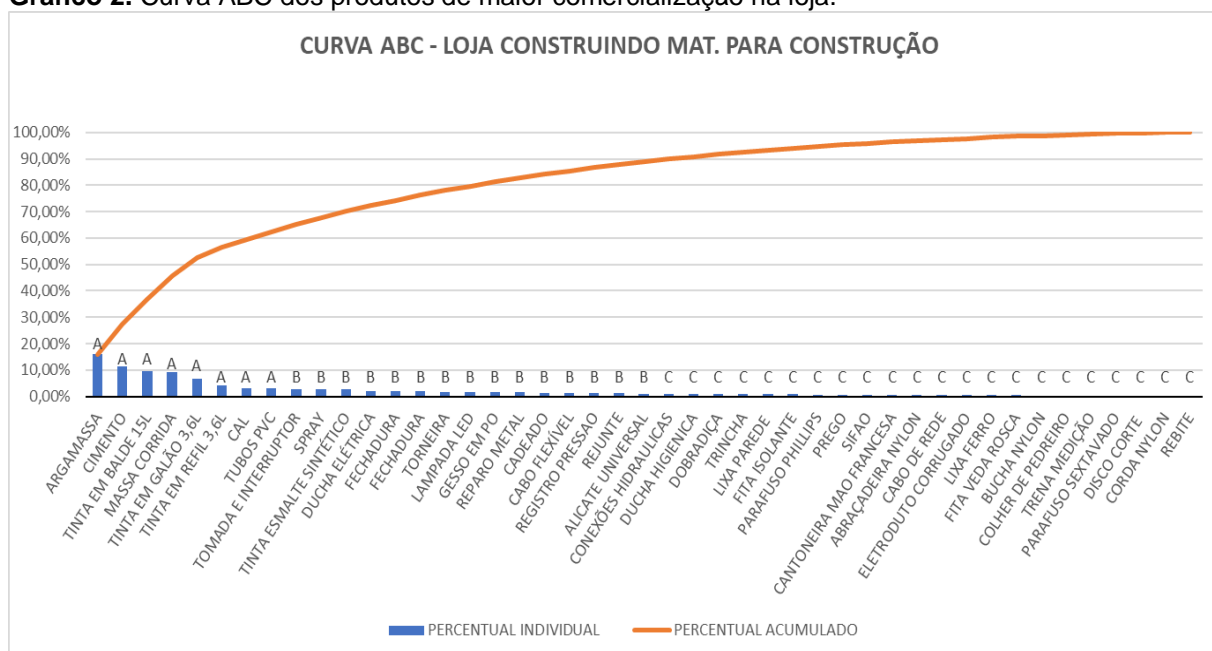
CLASSE	CORTE	PERCENTUAL DE PRODUTOS	PROPORÇÃO DE VALOR NO FATURAMENTO
A	65%	17,77%	62,30%
B	90%	33,33%	26,72%
C	100%	48,90%	10,98%

Fonte: Autoria própria, 2022.

A tabela 2 utilizada como critério para classificação do método ABC também mostra que 17,77% dos produtos vendidos correspondem a 62,30% do faturamento da empresa no período estudado. Dessa forma, os itens contidos na classe A são aqueles que merecem destaque no planejamento de controle de estoques da empresa, por serem responsáveis pela maior parte do faturamento. Os produtos destacados na classe B tem importância moderada, correspondendo a 26,73% do faturamento e vem em seguida dos itens da classe A no trato do planejamento de estoque, enquanto os itens da classe C correspondem a 48,90% dos produtos, no entanto são responsáveis por apenas 10,98%, devido ao seu valor monetário baixo e devem ser tratados por último no planejamento de estoque.

Com os dados gerados na tabela 1 e tabela 2 foi possível elaborar o gráfico da curva ABC (Gráfico 2) abaixo.

Gráfico 2. Curva ABC dos produtos de maior comercialização na loja.



Fonte: Autoria própria, 2022.

A partir dos dados coletados verificamos que a empresa não possui planejamento de controle do seu estoque, não atendendo a demanda corretamente dos seus clientes, pois os pedidos são realizados de maneira empírica, sem nenhum estudo ou gerenciamento que analise o seu giro de estoque, e por consequência, segue gerando perdas significativas no seu faturamento. Na prática, verificamos que o proprietário pede itens em grande quantidade que tem baixa saída e valor monetário pequeno e despreza itens de valor monetário maior. Isto ficou claro com o auxílio da curva ABC, onde foi possível identificar quais produtos merecem um grau de importância elevado, por possuírem um valor monetário maior, correspondendo por aproximadamente 70% de todo o faturamento da empresa, que são aqueles contidos na curva A. Os itens contidos na curva B e C devem ser considerados também no planejamento, mas em grau de importância menor, respectivamente, por contarem com valor monetário menor e serem responsáveis por apenas 30% do faturamento restante. Esta classificação de importância não era de conhecimento do proprietário da empresa, responsável pelos pedidos junto aos fornecedores, evidenciando mais uma vez que a administração de estoques não era eficiente o suficiente para a demanda.

5 CONCLUSÃO

O estudo realizado ocorreu sem maiores dificuldades tendo em vista a disposição do seu proprietário em disponibilizar as informações, no entanto, a sobrecarga de tarefas não favorece a ter informações mais precisas, como o simples controle de produtos que entram e que saem da empresa. Deste modo, foi possível compreender que a empresa que não possui um planejamento adequado no trato do seu estoque e não atende a demanda necessária, acarretando em perda significativa de vendas e insatisfação de seus clientes. Esta sobrecarga pode ser resolvida com a contratação de um auxiliar, que pode cuidar de toda parte de controle com a alimentação do sistema de maneira precisa e minimize essas faltas de produtos bem com o excesso de outros itens. É importante destacar que a correta administração de um sistema informatizado que atue no controle de estoque principalmente baseado na previsão de demanda é grande aliado para se buscar a melhor gestão de negócios para uma empresa em uma cadeia de suprimentos, que vai envolver os fornecedores e os clientes na ponta final, isso vai evitar “furos” no estoque que venham a impactar negativamente nas informações necessárias. Outro fator que merece destaque e auxilia positivamente o controle eficaz do estoque é a verificação dos produtos que correspondem a quase 70% do faturamento da empresa, estes itens são considerados o carro chefe por estarem em menor quantidade e são capazes de gerar lucros maiores, evidenciado neste trabalho com o auxílio da curva ABC que apresenta de maneira clara a ordem de importância dos produtos disponíveis na empresa e com este conhecimento, a loja poderá melhorar seu planejamento de compras, otimizar a logística, melhorar sua saúde financeira e elaborar estratégias de vendas mais assertivas que contemplem a real demanda da empresa, consequentemente gerando um diferencial competitivo.

REFERÊNCIAS

- ACCIOLY, F. et al. **Gestão de estoques**. Editora FGV, 2019.
- BALLOU, R. H. Logística empresarial: transportes, administração de materiais e distribuição física. 24 ed. São Paulo: Atlas, 2011.
- BERALDI, L. C.; FILHO, E. E. **Impacto da Tecnologia de informação na gestão de pequenas empresas**. *Revista Ciência da Informação*, Brasília, v.29, n.1, p. 46-50, jan./abr.2000.
- BORGES C. T.; CAMPOS S. M.; BORGES C. E. **Implantação de um sistema para o controle de estoques em uma gráfica/editora de uma universidade**. *Revista Eletrônica Produção & Engenharia*, v. 3, n. 1, p. 236-247, Jul/Dez. 2010.
- BRAMBILLA, F. R. **Automação do Processo de Vendas no Contexto do Gerenciamento de Clientes por CRM**. <http://dx.doi.org/10.5902/198346591634>: *Revista de Administração da UFSM*, 26 jun. 2012.
- CARVALHO, J. M. C. **Logística**. 3. ed. São Paulo: Silabo, 2002.
- CHIAVENATO, I. **Administração de Materiais: uma abordagem introdutória**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- DIAS, M. A. P. **Administração de Materiais: uma abordagem logística**. 4a ed. São Paulo: Atlas, 1993.
- DIAS P. M. A. *Administração de materiais: Uma abordagem logística*. São Paulo: Atlas, 2010.
- FRANCISCHINI, P. G.; GURGEL, F. A. **Administração de Materiais e do Patrimônio**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2004.
- FRANCISCHINI, P. G.; GURGEL, F. A. **Administração de materiais e do patrimônio**. São Paulo: Pioneira Thomson, 2002.
- GONÇALVES, P. S. **Administração de materiais**. 2 ed. Rio de Janeiro – Elsevier, 2007.
- KRIPKA, R.; SCHELLER, M.; BONOTTO, D. L. **Pesquisa Documental: considerações sobre conceitos e características na Pesquisa Qualitativa**. *CIAIQ2015*, v. 2, 2015.
- LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Metodologia do trabalho científico: projetos de pesquisa, pesquisa bibliográfica, teses de doutorado, dissertações de mestrado e trabalhos de conclusão de curso**. São Paulo: Atlas, 2017.

MAKRIDAKIS, S.; WHELLRIGHT, S. C.; HYNDMAN, R. J. **Forecasting: methods and applications**. 3.ed. New York: John Wiley, 1998.

MONTANHEIRO, W. J.; FERNANDES, L. A. Gestão de estoques de materiais em uma confecção. In: SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA, 5 ed, 2008, Resende. Anais: Resende, Associação Educacional Dom Bosco, 2008.

PEREIRA, B. M. et al. **Gestão de estoque: um estudo de caso em uma empresa de pequeno porte de Jaguaré**. XXXV Encontro Nacional de Engenharia de Produção, Fortaleza, 2015.

POZO, H. **Administração de Recursos Materiais e Patrimoniais: Uma abordagem Logística**. São Paulo: Atlas, 2004.

SILVA, A. C. R. **Metodologia da pesquisa aplicada à contabilidade**. Salvador, BA: UFBA, Faculdade de Ciências Contábeis, Superintendência de Educação a Distância, 2017.

SUCUPIRA, C. A. de C. **Gestão de estoque e compras no varejo**. Empresa Cezar Sucupira Educação e Consultoria Ltda. Niterói, 2003.

TEIXEIRA, H. J.; ZACCARELLI, S. B. A interação empresa-fornecedores. **Revista de Administração**, v. 21, n. 1, p. 11-20, 1986.

TUBINO, D. F. **Manual de Planejamento e Controle da Produção**. São Paulo: Atlas, 2000.

APÊNDICE A – Entrevista semiestruturada

Com o objetivo de entender melhor como a empresa Construindo Materiais para construção administrar seus estoques, sua relação com fornecedores e a saída de mercadorias de acordo com a demanda, o roteiro semiestruturado a seguir irá nos guiar para entrevista

1. Fale um pouco sobre a empresa construindo Materiais para construção.
2. Quais produtos são comercializados e quais tem maior procura?
3. Quais ferramentas a empresa utiliza para acompanhar as vendas?
4. Quais ferramentas a empresa utiliza para prever a demanda?
5. Existe um controle de estoque? se sim, são feitos de qual maneira?
6. A empresa possui algum planejamento da quantidade de produtos que precisa manter de cada item no estoque?
7. Ocorre perda nas vendas por conta da falta de produtos para atender os clientes?
8. A empresa possui uma boa quantidade de fornecedores para atender aos pedidos com tempo hábil?
9. Existe algum sistema informatizado que fornece informações precisas sobre o estoque?
10. Como os pedidos são realizados?
11. Qual a rotatividade de mercadorias dentro de 30 dias?
12. Como você enxerga a importância do bom controle de estoque para atender a demanda da empresa?

AGRADECIMENTOS

A minha mãe, Maria, e ao meu pai, Pedro, por não medirem esforços para que eu realize os meus sonhos e por sempre acreditarem em mim. Obrigada por me darem esperança para seguir, apesar de todas as dificuldades.

A minha noiva, que esteve ao meu lado durante o percurso, obrigado por todo o companheirismo e incentivo.

Aos meus colegas de sala pelos ensinamentos compartilhados e pelos bons momentos vividos.

A minha orientadora, professora Doutora Viviane Barreto Motta Nogueira, por me acompanhar nessa jornada e por me orientar. Obrigado por me tratar com atenção. A senhora é exemplo de profissionalismo, dedicação e competência.

A minha banca examinadora Sibeles e Dayanna, pela disponibilidade em aceitar o convite para fazer parte do encerramento de uma trajetória tão especial.

A todos os meus professores da graduação por me ajudarem a construir um mundo de saber e conhecimentos, ensinando com maestria.

Nem sempre os caminhos são fáceis, mas com certeza são muito mais difíceis quando se anda.