

## PLANEJAMENTO E GESTÃO DE ESTOQUE PARA DANTAS DISTRIBUIDORA

Bruna Gonçalves de Siqueira<sup>1</sup>  
Fabio Correia de Almeida<sup>2</sup>  
Patrícia Cardoso de Oliveira<sup>3</sup>  
Osmir Tadeu de Aguiar<sup>4</sup>  
Chrystian Renan Barcelos<sup>5</sup>  
Carlos Eduardo Maran Santos<sup>6</sup>  
Caroline Carvalho Patricio Bezerra<sup>7</sup>  
Edson José Mazarotto<sup>8</sup>  
Elisete Nunes Araújo<sup>9</sup>  
Iglê dos Santos Pequeno<sup>10</sup>  
Isabel Batista da Silva<sup>11</sup>  
Maria Carolina Viera Da Rocha<sup>12</sup>  
Michelle Aparecida Coelho Moreira<sup>13</sup>  
Patricia Samofal<sup>14</sup>  
Regina Maria Machado<sup>15</sup>

**Resumo:** as melhorias nos processos logísticos são fundamentais para contribuição do crescimento de uma empresa, pois essas estão diretamente ligadas ao desenvolvimento econômico. Empresas que possuem uma boa definição, gerenciamento de estoque e conhecem seus produtos tentem a obter resultados positivos de forma mais rápida e com maior definição e planejamento de futuro.

Porém, ainda existem muitas empresas que não dão a devida importância para esse processo e muitas vezes, acaba sendo pela falta de conhecimento, falta de profissionais qualificados para gerenciar as atividades ou a falta de informações necessárias para estabelecer as melhorias nos procedimentos. Construir uma gestão de estoque eficiente para uma empresa é fundamental para que ela obtenha sucesso, a falta deste controle pode ser essencial para comprometer a estrutura do negócio e conseqüentemente gerar muitos custos e desperdícios para o empreendedor. Diante disso, o objetivo desse trabalho é analisar o estoque e ferramentas utilizadas pela Distribuidora Dantas, um

---

<sup>1</sup> Graduanda em Administração na UniFaesp.

<sup>2</sup> Graduando em Administração na UniFaesp.

<sup>3</sup> Graduanda em Administração na UniFaesp.

<sup>4</sup> Docente na UniFaesp.

<sup>5</sup> Docente na UniFaesp.

<sup>6</sup> Docente da UniFaesp.

<sup>7</sup> Docente na UniFaesp.

<sup>8</sup> Docente na UniFaesp.

<sup>9</sup> Docente da UniFaesp.

<sup>10</sup> Docente da UniFaesp.

<sup>11</sup> Docente na UniFaesp.

<sup>12</sup> Docente na UniFaesp.

<sup>13</sup> Docente da UniFaesp

<sup>14</sup> Docente da UniFaesp

<sup>15</sup> Docente na UniFaesp.

pequeno comércio da região de Curitiba-PR, a fim de ajudar no desenvolvimento do pequeno negócio e explicar a importância de uma gestão assertiva. Foi realizada uma pesquisa de campo com a empresária com o intuito de conhecer a gestão de estoque da sua empresa, os principais produtos comercializados e a organização dos seus produtos. Com base nas informações adquiridas foi possível oferecer a empreendedora meios de melhorar o seu processo logístico com foco na gestão e controle de estoque de forma que atenda a demanda onde o segmento atua, sem desperdícios, gerando uma lucratividade maior e promovendo vantagens competitivas com ferramentas disponíveis através dos estudos.

**Palavras-Chave:** Controle, Estoque, Ferramentas, Gestão, Organização.

## **1. INTRODUÇÃO**

Não é de hoje que o estoque possui um papel fundamental nas pequenas, médias e grandes empresas. É ele quem está envolvido junto a vários outros setores para que os recursos financeiros funcionem de forma equilibrada e ocorra o abastecimento sem grandes prejuízos. Para que isso aconteça é fundamental que exista um bom planejamento e uma gestão de estoque eficiente, controlando os recursos, mantendo um bom giro, separando, distribuindo, focando e priorizando cada etapa da cadeia de suprimentos dentro da empresa, pois, o mercado se torna cada vez mais competitivo, os consumidores mais exigentes e as empresas tendo que buscar por uma adaptação mais rápida para manter o seu serviço ou produto disponível.

Mas, o que é estoque afinal? De acordo com Slack, o estoque pode ser definido como uma acumulação de recursos materiais em um sistema de transformação. Algumas vezes também usado para descrever qualquer recurso armazenado. Não importa o que está sendo armazenado como estoque, ou onde ele está posicionado na operação, ele existirá porque existe uma diferença de ritmo ou de taxa entre fornecimento e demanda. (Slack e et al ,1997).

Este trabalho, além de apresentar a importância de um boa gestão e planejamento de estoque, pretende trazer análises detalhadas de como a má gestão pode impactar um pequeno comércio e as soluções a serem adotadas para que o mesmo, funcione de acordo com a demanda do consumidor.

## **2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

Neste capítulo é apresentado a base teórica que dá fundamento ao desenvolvimento da pesquisa com base em estudos de alguns autores

## 2.1 Estoque

Para Ballou (2006, p.249), estoques são pilhas de matérias-primas, insumos, componentes, produtos em processo e produtos acabados que aparecem em numerosos pontos por todos os canais logísticos e de produção da empresa.

Podemos definir estoque como a acumulação armazenada de recursos de materiais em um sistema de produção e/ou operação (serviços). De forma ampla e genérica, estoque pode ser entendido como qualquer recurso armazenado (SILVA, Braúlio Wilker, 2019, p.35).

Os estoques são materiais e suprimentos que a empresa mantém para vender ou fornecer algum tipo de produto ao processo de produção interno ou externo, podendo variar a quantidade conforme o tipo de produto ou seu modelo (ALVAREZ, 2003; MÖLLER; TÖRRÖNEN, 2003, p.43)

Dentro deste contexto entendemos que o estoque tem um papel importante dentro de um negócio, pois se destaca como um processo para garantir demanda de produtos e insumos mesmo em períodos de escassez, fazendo com que os produtos e insumos sempre estejam a disposição do consumidor final.

Segundo Braúlio (2019, p.35), os estoques elevam os graus de segurança em ambientes incertos e dinâmicos. Nesse sentido, é necessário manter estoques para atender a demanda de consumidores ou a demanda da programação da produção. De certa forma, os estoques são uma garantia diante do inesperado.

O estoque pode ser interpretado como um custo e benefício para as empresas, pois de certa forma muitas indústrias não teriam como manter suas produções contínuas sem que se dispusessem de um lugar para estocar seu produto acabado ou sua matéria prima, fazendo com o que o produto sempre esteja em giro contínuo, tanto na produção quanto na comercialização, além de elevar a disponibilidade de seu produto em questões geográficas. Porém se a gestão de estoque for ineficiente isso pode gerar diversos custos desnecessários e prejuízos a longo prazo para a empresa, muitas vezes prejudicando a mercadoria levando a descartes, indenizações, retrabalho e indisponibilidade de produtos para comercialização elevando consideravelmente os custos da empresa.

## 2.2 Gestão de Estoque

Segundo Daniella Doyle (2019, p.49), a gestão de estoque é o momento em que a empresa consegue promover a organização e o controle de suas mercadorias em determinado espaço e tempo. Com ela é possível compreender melhor suas demandas e determinar as necessidades de reabastecimento.

Entendesse que a gestão de estoque é necessária para evitar o volume excessivo ou insuficiente de determinado produto, com objetivo de levar equilíbrio entre comprar, armazenamento e vendas, sem gerar rupturas. Pois a falta de gestão pode resultar em prejuízo para o caixa da empresa, então se pressupõem que é necessário otimizar os recursos e gerir uma operação eficiente para que a empresa consiga minimizar os custos e desperdícios.

O planejamento e controle de estoque gerencia as atividades operacionais e produtivas que envolvam estoques com o objetivo de satisfazer continuamente a demanda dos consumidores, sejam eles internos ou externos. Toda operação que envolve estoques demanda planejamento e controle, ainda que o número de detalhes e o grau de formalidade desejados variem. Algumas operações que envolvem estoques são mais difíceis de se controlar do que outras, como as que se relacionam diretamente com os consumidores, pois a natureza imediata e imprevisível do consumidor expõe a empresa a riscos. No que se refere aos estoques, o planejamento e controle devem conciliar a relação entre fornecimento (suprimentos) e demanda (SILVA, Braúlio Wilker, 2019, p. 36)

Os estoques imobilizam capital (Ativo Circulante), alterando significativamente a rentabilidade da empresa. Isso obriga seus gestores a reduzir seu nível ao mínimo possível, sem prejudicar as operações. Contudo, na maioria das vezes há incertezas quanto ao nível da demanda, sobretudo quando se trata de organizações de grande porte. Nessas empresas a tendência é que os estoques sejam gerenciados de forma descentralizada, acarretando o erro de não se observar os estoques em sua totalizada (RODRIGUES, Paulo Roberto Ambrosio, 2007, p,27).

Por tanto, entendesse que a saúde financeira de uma empresa depende de uma administração eficiente, tanto de seus recursos, quanto do gerenciamento e controles dos estoques. O foco principal é manter um giro equilibrado dos produtos ou insumos e priorizar bens de maior saída, organizando para evitar desperdícios e avarias,

disponibilizando de forma eficaz o produto para o consumidor final, sendo ele varejo ou produção.

A gestão de estoques é considerada como elemento fundamental para a redução e o controle dos custos totais e melhoria do nível de serviço prestado pelas empresas (WANKE, 2003 *apud* KUNIGAMI; OSÓRIO, 2009, p.50).

Segundo Pizzocaró (2003) *apud* Rodrigues e Oliveira (2008, p.36), a atividade de gestão de estoques é realizada devido à necessidade de controlar os produtos e seus desperdícios, ou seja, a empresa deve decidir quais os níveis de estoques que são economicamente viáveis manterem.

O gerenciamento de estoque é o processo integrado pelo qual são obedecidas às políticas da empresa e da cadeia de valor com relação aos estoques. A abordagem reativa ou provocada usa a demanda dos clientes para deslocar os produtos por meio dos canais de distribuição. BALLOU (2006, p.32).

Martins e Alt (quinta tiragem, 2003, p.150), afirmam que a gestão de estoques constitui em ações que permitem o administrador analisar se os estoques estão sendo bem utilizados, bem localizados, manuseados e controlados.

### **2.3 Giro de Estoque**

O índice de lucratividade de uma empresa está relacionado com seus custos logísticos e giro de estoque, pois quanto mais elevado for o giro de estoque maior será a lucratividade. Porém, para que isso ocorra é necessário que os gestores voltem sua atenção para um planejamento que tenha a elevação do giro de estoque e a diminuição dos custos logísticos como objetivos a serem alcançados em conjunto, pois um aumento no giro de estoque não significa um aumento na lucratividade da empresa uma vez que a mesma possui despesas fixas e variáveis, dessa forma se o gestor não tiver devido controle sobre os custos logísticos estes poderão se elevar juntamente com as vendas o que irá impactar diretamente na lucratividade (GITMAN. 2010; ABBAS; GONÇALVES; LEOCENE, 2012; MARQUES *et al.*, 2012).

O índice de giro de estoque mede a atividade ou liquidez dos estoques, o número de dias em média que o estoque fica armazenado na empresa antes de ser vendido, sendo que o número encontrado através da fórmula só faz sentido se comparado com o giro de uma empresa concorrente do mesmo setor ou com o giro da

empresa no passado já que existem setores que possuem estoques mais líquidos que outros (SILVA; HENZEL, 2012; RODRIGUES, 2013, p. 56).

O giro de estoque pode ser calculado a partir da seguinte fórmula:

$$\frac{\text{= Custo médio das mercadorias vendida}}{\text{Estoque}}$$

Importante que o número encontrado a partir da fórmula seja maior que o número em comparação, do contrário conclui-se que as vendas da empresa tiveram uma queda em relação à concorrência ou que teve pouco ou zero de crescimento em relação aos períodos passados (MEDEIROS et al., 2012; GITMAN, 2010).

## 2.4 Classificação ABC

A classificação ABC é um importante instrumento que permite identificar itens que justificam atenção e tratamento adequados em seu gerenciamento. Assim, a classificação ABC poderá ser implementada de várias maneiras, como tempo de reposição, valor de demanda/consumo, inventário, aquisições realizadas e outras, porém a preponderante é a classificação por valor de consumo (VIANA, 2002).

Para Dias (2012, p. 42) a curva ABC é uma ótima técnica de análise gerencial do estoque, pois evidencia os itens de maior importância em relação aos menos relevantes. Os produtos mais importantes são responsáveis por grande parte dos lucros da empresa. A partir do conhecimento dos produtos que tem preferência na gestão de estoques, a curva ABC servirá de base no estabelecimento de políticas de vendas, na definição de prioridades e resolução de outros problemas da empresa.

Segundo Dias (2012, p. 42), a ordenação dos produtos da curva ABC divide-se em três categorias: **a)** Categoria A – Os produtos que são fundamentais para a administração; **b)** Categoria B – São os produtos que se encontram na posição

intermediária entre a categoria A e C; **c)** Categoria C – Composto pelos produtos de menor relevância para a administração, devido à baixa demanda

## **2.5 LIFO (LAST IN FIRST OUT)**

Segundo Labre (2017, p. 43), a definição de LIFO está segmentada em estoque de produtos que não possuem vencimento, ou em períodos com sazonalidade a favor, como no caso de produtos que podem sair de moda, por exemplo.

Último a entrar, primeiro a sair. É um dos métodos de sequenciamento mais utilizados. Num elevador que possui apenas uma saída, por exemplo, os últimos a entrarem são os primeiros a sair. Quando fazemos uma pilha de pratos, os últimos a serem colocados na pilha (os de cima) são os primeiros a sair. Entretanto, o LIFO não é uma sequência equitativa. Num hospital, por exemplo, à medida que os pacientes chegam, a atendente preenche uma ficha e as coloca numa pilha. Se o médico começar a chamar os primeiros da pilha de fichas (As últimas fichas que foram colocadas por cima) os pacientes que chegaram primeiro ficarão revoltados, pois o atendimento ocorreria na ordem inversa de chegada. No que se refere aos estoques, o LIFO apresenta diversos inconvenientes: a sequência não é definida por qualidade, flexibilidade ou custo; algumas mercadorias podem ficar obsoletas ou deteriorarem “as que chegam primeiro” (SILVA, Bráulio Wilker, 2019, p. 49).

LIFO (last in, first out) — ou, em português, UEPS (o último a entrar é o primeiro que sai) — é um método de valoração de estoques. A manutenção de estoque tem como objetivo garantir o abastecimento de insumos e outras matérias utilizados no processo produtivo, em caso de atraso e riscos de fornecimento ou de sazonalidade do produto. Em uma gestão de estoque eficiente, a preocupação na redução de custos de manutenção é constante, e sua quantidade deve ser sempre a menor possível (LABRE, Eduardo, 2017, p.50).

Por isso o método LIFO deve ser utilizado em estocagens de grande rotatividade que não tenham produtos de curto prazo de validade, pois a tendência é que os produtos fiquem por maior tempo nos estoques, geralmente são utilizados em estocagens cujo valor do produto tenha variação do preço no mercado mundial, então se justifica a estocagem. Geralmente este tipo de gestão está mais concentrada da área de grãos, industrial e combustíveis, também é usada na abordagem de distribuição dos

produtos dentro do veículo, influenciando da otimização do processo de cargas fracionadas, contribuindo com grande geração de lucro na otimização do veículo.

## **2.6 FIFO (FIRST IN FIRST OUT)**

Primeiro a entrar, primeiro a sair. Trata-se de um método de sequenciamento que atende aos consumidores conforme sua ordem de chegada. A fila é um exemplo, quem chega primeiro é atendido primeiro. Uma de suas vantagens é que os consumidores entendem essa sequência como sendo justa, o que reduz reclamações e melhora o desempenho das operações. Em outros casos usa-se “fila virtual”, como nos Correios, em que os clientes recebem uma senha e são chamados conforme ordem de chegada e tipos de serviço, o que permite maior flexibilidade. Nessa situação quem chegou tarde pode ser atendido antes de quem chegou cedo, mas como a fila é virtual, ele não tem consciência disso, o que reduz as reclamações (SILVA, Braúlio Wilker, 2019, p.50).

Segundo Caio César (2018), o ponto principal do sistema FIFO é evitar os desperdícios causados por uma má gestão de estoques. Esse é um dos princípios da metodologia Lean Manufacturing: reduzir desperdícios enquanto aumenta a produtividade e qualidade. Este tipo de gerenciamento é utilizado principalmente por empresas que produzem produtos perecíveis de rápido vencimento, no qual respeita a ordem de produção.

## **2.7 Estoque Mínimo**

O estoque mínimo é a quantidade mínima que deve existir em estoque, que se destina a cobrir eventuais atrasos nos ressuprimentos, objetivando a garantia do funcionamento interrupto e eficiente do processo produtivo, sem que haja riscos de faltas (Dias, 2010, p. 54).

Alguns dos principais pontos, que podem ocasionar essas faltas (Dias, 2010, p.54):

- Oscilação no consumo;
- Atraso no tempo de reposição;

- Variação na qualidade, bem como a reprovação do lote pelos responsáveis pela qualidade;
- Pedidos entregues pelo fornecedor de forma divergente de como foi solicitado;
- Diferenças de Inventário.

Ainda segundo Dias (2010, p. 53), estoque mínimo é uma quantidade morta, só sendo consumida no caso de necessidade.

Considerando a importância do monitoramento do estoque mínimo, ele pode ser calculado com a seguinte fórmula (Martins, 2006):

$$E_{\min} = E_s + P_e \times C$$

$E_{\min}$  = estoque mínimo

$E_s$  = estoque de reserva ou de segurança

$P_e$  = prazo de entrega

$C$  = consumo diário

Sendo assim o estoque mínimo ou também estoque de segurança, como pode ser chamado, é um dos pontos mais importantes quando falamos em gestão de estoque, pois determina qual a quantidade mínima de mercadorias que se deve ter, sem que exista comprometimento nas vendas, e que está diretamente ligado ao financeiro da empresa.

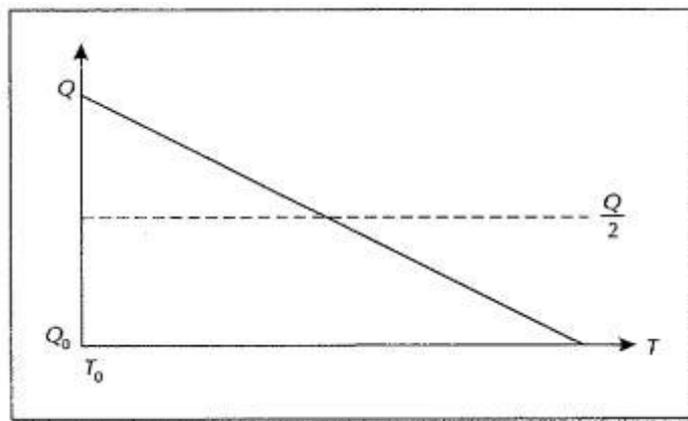
## **2.8 Estoque Médio**

O estoque médio pode ser calculado a partir da quantidade de itens em estoque, sendo divididas por um período escolhido pelo responsável, que poderá ser diário, semanal, mensal ou até mesmo anual, essa escolha pode variar de acordo com as características do produto.

Segundo Dias (2010, p. 52) o estoque médio é o nível de estoque em torno do qual as operações de compra e consumo se realizam. Podendo ser representado como  $Q/2$ , sendo o  $Q$  a quantidade que será comprada para ser consumida.

Em gráfico, o estoque médio pode ser representado pela seguinte forma, onde varia de um estoque mínimo ( $Q_0$ ) a um máximo ( $Q$ ), e o estoque médio sendo representado por  $Q/2$ :

Figura 2.19 – Gráfico do estoque médio



Fonte: DIAS, M.A.P. Administração de Materiais: Uma abordagem Logística, 2010, p. 52.

Se considerarmos o estoque mínimo ou de segurança agregado ao estoque médio, teremos a seguinte fórmula (Dias, 2010, p. 53):

$$\underline{E.M = E.Mn + Q/2}$$

## 2.9 Estoque Máximo

Estoque Máximo ( $E_{max}$ ) é a quantidade equivalente à soma de estoque mínimo e a reposição com o lote de compra, sendo representado pela seguinte fórmula (Chiavenato, 2005, p. 84):

$$\underline{E_{\max} = E_{\min} + \text{Lote de compra}}$$

No estoque máximo o lote de compra pode ser econômico ou não. Nas condições normais, entre compra e consumo, o estoque irá variar em limites máximos e mínimos (Dias, 2010, p. 53).

Segundo Chiavenato (2005, p. 84), o estoque máximo é alcançado com a chegada de materiais em estoque, que a medida que é consumido, se chega novamente ao ponto de pedido e se faz necessário efetuar uma nova compra. A chegada de novos materiais deve estar em sintonia com o momento em que o estoque mínimo é atingido, pois assim não terá a necessidade de consumi-lo. Após a chegada de novos materiais, novamente se tem o estoque máximo, que será consumido, e assim sucessivamente.

## **2.10 Ponto do Pedido**

Ponto de pedido é uma quantidade de estoque que, quando atingida deverá ser efetuado um novo pedido de compra para reposição (Chiavenato 2005, p. 84).

Um estoque bem gerido possui restritivamente o seu ponto de pedido definido, pois com ele é possível manter o controle de mercadorias em estoque.

Segundo Dias (2010, p. 49), para calcular o ponto de pedido deve ser levado em consideração o tempo utilizado desde a verificação de que o estoque precisa ser repostado até a chegada dos materiais no almoxarifado da empresa. Esse tempo pode ser dividido em três partes:

- Emissão do pedido: Tempo utilizado para efetuar o pedido para com o fornecedor.
- Preparação do pedido: Tempo utilizado para a fabricação do produto, separação, emissão de faturamento e entre outros pontos cruciais para que o produto fique em condições de ser transportado.
- Transporte: Tempo utilizado para que o cliente receba as mercadorias encomendadas para com o fornecedor.

Em virtude da sua grande importância, o tempo de reposição deve ser o mais realista possível, pois as variações que podem ocorrer em relação aos pedidos podem alterar toda a estrutura do estoque (Dias, 2010, p. 50).

O Ponto de pedido é representado pelo saldo do item em estoque, quantidade de reposição até a entrada de um novo ressuprimento no almoxarifado; pode ser calculado pela seguinte formula (Dias, 2010, p. 50):

$$\underline{PP = C \times TR + E.Mn}$$

Onde: **PP** = Ponto de Pedido, **TR** = tempo de Reposição, **C** = Consumo Médio Mensal, **E.Mn** = Estoque Mínimo.

### **3. METODOLOGIA**

O objetivo desse capítulo é descrever os procedimentos utilizados para o presente trabalho, bem como para coleta de dados.

#### **3.1 PESQUISA**

Existem várias formas de pesquisa e métodos que são utilizados para coleta de dados, gerando assim as informações necessárias para a construção de um estudo, com informações e qualidade para que ele se torne valioso.

##### **3.1.1 Tipos de Pesquisa**

Esse estudo caracterizasse como uma pesquisa científica em que possui como principal objetivo entender os métodos e práticas realizadas em relação ao conteúdo e aos objetivos desse trabalho.

Para chegar nos objetivos propostos, foi realizado uma pesquisa descritiva, pois segundo Rampazzo (2005), a pesquisa descritiva observa, registra, analisa e correlaciona fatos ou fenômenos (variáveis), sem manipulá-los, estuda fatos e fenômenos do mundo físico e, especialmente, do mundo humano, sem interferência do pesquisados.

Segundo Orides (2014) o uso descritivo é entendido como pesquisa analítica porque a análise, a desconstrução e/ou a reconstrução dos conceitos são pressupostas para reorganizar e iluminar discussões intensas sobre os mais variados assuntos.

Assim, uma pesquisa teórica pode assumir caráter descritivo, assim como certamente pode ocorrer com a pesquisa prática e ainda com a teoria prática.

Sendo assim, a primeira parte desse trabalho tem o intuito de descrever características da gestão do estoque procurando abranger aspectos gerais do funcionamento para uma gestão eficiente, com um nível de análise que permite identificar diferentes fenômenos e classificações que podem auxiliar no bom funcionamento e giro de um estoque.

As técnicas de pesquisas foram: pesquisas bibliográficas, pois segundo Oliveira (1997), a pesquisa bibliográfica tem por finalidade conhecer diferentes formas de contribuição científica que se realizam sobre determinado assunto ou fenômeno.

A segunda parte foi realizada através de uma entrevista afim de coletar informações sobre a empresa Dantas Distribuidora, com intuito de entender quais são os produtos trabalhados, a forma que são armazenados, ressuprimento de estoque, organização de entrada e saída, estocagem e venda, para então comparar as informações adquiridas com base na literatura apresentada na primeira parte dessa pesquisa.

Segundo Gil (1999, p. 128), pode-se definir entrevista como uma técnica em que o investigador se apresenta ao investigado e lhe formula perguntas, com o objetivo de obtenção dos dados que interessam a investigação. A entrevista é, portanto, uma forma de interação social. Mais especificamente, é uma forma de diálogo assimétrico, em que uma das partes busca coletar dados e a outra se apresenta como fonte de informação.

#### **4. COLETA DE DADOS**

As formas de coleta de dados foram: uma observação e uma entrevista semiestruturada. A observação, segundo Martins (2019) utiliza os sentidos na obtenção de determinados aspectos da realidade. Deste modo, consiste em ver, ouvir e examinar fatos ou fenômenos.

Após a coleta de dados na pesquisa de campo junto a empresa, e os dados primários coletados por autores, foi possível agrupar as informações e identificar quais as principais melhorias que devemos aplicar na empresa Dantas distribuidora.

## **5. ANÁLISE DE DADOS**

O trabalho teve como base informações fornecidas pelos donos/sócios da distribuidora Dantas.

Constatou-se assim, que a empresa não possui um método para gerenciar o estoque além de planilhas e anotações de vendas, o que acaba dificultando o controle mais assertivo.

A periodicidade de contagem física ocorre apenas como uma verificação de produtos que estão em falta para efetuar a compra. Essa verificação é realizada uma vez na semana, porém os produtos não são contados de forma assertiva o que pode acabar gerando um furo no estoque. Sendo que o valor de compras mensais, variam em média de 70 a 80 mil reais, das quais o pagamento ocorre de forma à vista.

De acordo com o estudo, a atualização dos itens ocorre por inventário e em decorrência da validade dos produtos, é utilizado o método FIFO. (Primeiro que entra primeiro que sai)

Além disso, não é efetuado contagem de estoque, com isso muitas vezes possui falta de materiais sendo identificado apenas quando o cliente solicita e não possui em estoque adequado, pois o espaço se torna insuficiente para a demanda. Para os produtos que possuem um fluxo de venda maior é efetuado reposição semanal e outros que precisam ser comprados em maior quantidade e não possui entrega semanal é efetuado compras mensais.

### **5.1 DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

A empresa foi fundada em 2016, quando o casal de empresários decidiu investir em seu próprio negócio e tornar o seu comercio a principal fonte de renda da família. A Dantas distribuidora é um comercio varejista que tem como principais produtos bebidas em geral, utensílios para narguilé, essências, carvão para churrascos e produtos de mercearia.

A escolha da empresa, Dantas Distribuidora, situada na Rua Adolpho Bertholdi, 505 - Campo de Santana, Curitiba – PR, deu-se em razão de ser uma empresa de pequeno porte onde as mudanças são de grande valia para o empreendimento, afim de ajudar a empresária a entender a importância da gestão de estoque e seus impactos diretos no dia a dia da empresa.

## **5.2 ENTREVISTA COM OS SÓCIOS**

A pesquisa de campo foi realizada com a proprietária da empresa, Sra. Adriane Cardoso, através de entrevistas com questões abertas para entender como é o funcionamento da empresa e se já possui algum tipo de controle de estoque utilizado para então realizar o estudo de caso.

## **5.3 APLICAÇÃO DO QUESTIONÁRIO**

Segundo Parasuraman (1991, p. 58) um questionário é tão somente um conjunto de questões, feito para gerar dados necessários para atingir os objetivos do projeto.

A coleta de dados foi realizada mediante a aplicação de um questionário estruturado, com perguntas abertas afim de coletar informações necessárias para continuidade desse estudo de caso.

O questionário foi aplicado através de uma entrevista a distância utilizando o aplicativo ZOOM, no dia 30/10/2020, composto por 10 perguntas, elaboradas pela equipe.

## **5.4 ROTEIRO DE PESQUISA**

Na entrevista foram abordados alguns pontos gerais relacionados ao controle de estoque que impactam diretamente no dia a dia do comercio como por exemplo os principais produtos estocados, demanda de venda, preço de compra e também o fluxo dessas vendas, além do gerenciamento de estoque.

Apesar do grande fluxo de compra e venda de produtos a empresa não possui um gerenciamento para essa demanda e nem um espaço físico suficiente, o que acaba impactando diretamente no controle dessas mercadorias, pois ele é feito através de planilhas e anotações, sendo assim, nem sempre é assertivo.

Quando abordado sobre a contagem de estoque, ela nos relatou que é feita de forma manual e somente caso haja necessidade para compras de novos produtos. Averiguado apenas os produtos que possuem um fluxo de saída maior, sendo que essa averiguação ocorre uma vez na semana.

Com relação a falta de mercadorias, como a empresa não possui o controle do estoque e produtos de forma assertiva, a falta das mercadorias ocorre somente quando o cliente solicita e não possui o produto em estoque.

A reposição de mercadorias ocorre de acordo com a demanda, principalmente para aqueles produtos que possuem um fluxo de vendas maior, com compras semanais e outros mensais. Em decorrência da validade dos produtos, é utilizado o método FIFO: Primeiro que entra primeiro que sai.

Não existe um planejamento de compra, mas estima-se que o valor mensal varia de 70 a 80 mil, sendo que a mesma é realizada conforme o dinheiro entra em caixa e grande parte é paga aos fornecedores de forma a vista.

## 5.5 ANÁLISE DOS PRODUTOS ESTOCADOS

Foi solicitado aos administradores da distribuidora Dantas para estratificar os 20 principais produtos negociados na distribuidora.

Tabela 1 – Classificação de Estoque



Fonte: Os autores, 2020

Com a abertura dos principais produtos informados, é possível melhorar a visão de faturamento e tomada de decisões mais assertivas, adequando o estoque e investindo na divulgação de produtos.

## 5.6 DEMANDA DE VENDA DOS PRODUTOS

Ter a visão dos principais produtos que faturam na empresa é muito importante e essencial, sendo que desta forma é possível evitar compras excessivas ou

falta de produto. Muitas lojas varejistas conseguem se caracterizar por produtos específicos e conquistar clientes, pois sabem que o produto X será encontrado ali. Com isso, solicitamos aos sócios da distribuidora Dantas que nos informassem como seriam caracterizados os 20 produtos por nível de importância da empresa, os quais teoricamente geram mais faturamento.

Tabela 2 – Demanda por Produto



Fonte: Os autores, 2020

Assim, é possível caracterizar quais produtos geram mais merchandising para o negócio e quais produtos podem ser menos concentrados para evitar prejuízos e estocagem desnecessária. Porém, ainda é muito importante que se tenha uma gestão assertiva e ferramentas de análises para chegar na conclusão se o produto é rentável ou não para a empresa, pois o contrário pode acarretar prejuízos e perda de faturamento.

### 5.7 CURVA ABC

A curva ABC deve ser utilizada para identificar os produtos que resultam no melhor faturamento para o negócio e esta ferramenta é de uso constante, pois com ela é possível identificar mudanças de fluxos, aumento ou queda de demandas ou alteração da escolha das marcas pelos consumidores. Abaixo fizemos um levantamento dos dados informados pela distribuidora Dantas:

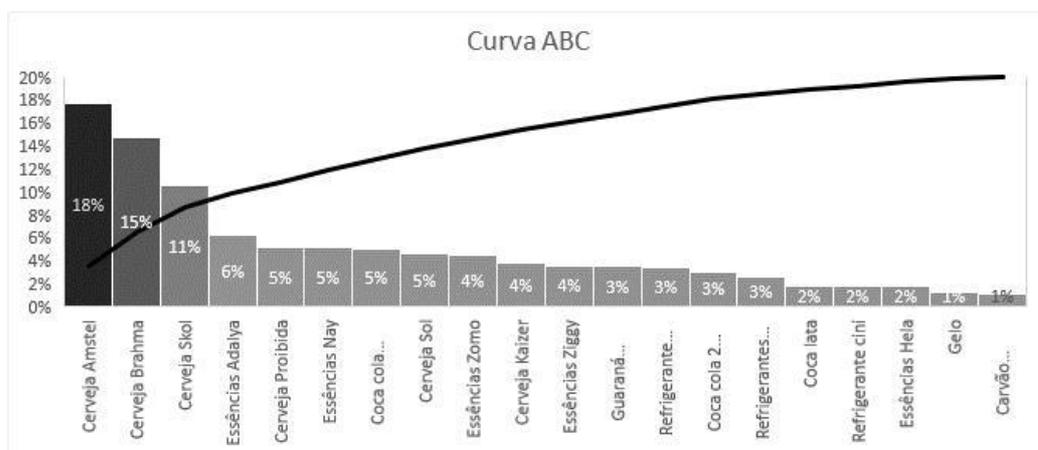
Tabela 3 – Curva ABC

Produto	Compra R\$	Venda R\$	Delta	Pack	Unidade	Unidade Tot	Valor Compr	Valor Tot	Delta Vend
Cerveja Brahma	R\$ 2,33	R\$ 2,99	78%	35	12	420	R\$ 978,60	R\$ 1.255,80	15%
Cerveja Skol	R\$ 2,25	R\$ 2,99	75%	25	12	300	R\$ 675,00	R\$ 897,00	11%
Cerveja Amstel	R\$ 2,33	R\$ 3,49	67%	36	12	432	R\$ 1.006,56	R\$ 1.507,68	18%
Cerveja Kaizer	R\$ 2,04	R\$ 2,19	93%	12	12	144	R\$ 293,76	R\$ 315,36	4%
Cerveja Sol	R\$ 3,30	R\$ 4,00	83%	8	12	96	R\$ 316,80	R\$ 384,00	5%
Cerveja Proibida	R\$ 1,58	R\$ 2,00	79%	18	12	216	R\$ 341,28	R\$ 432,00	5%
Coca cola 2 litros	R\$ 6,00	R\$ 7,00	86%	6	6	36	R\$ 216,00	R\$ 252,00	3%
Coca cola retornável 1 litro	R\$ 2,80	R\$ 3,50	80%	5	24	120	R\$ 336,00	R\$ 420,00	5%
Coca lata	R\$ 2,09	R\$ 3,00	70%	4	12	48	R\$ 100,32	R\$ 144,00	2%
Refrigerante cini	R\$ 2,95	R\$ 4,00	74%	6	6	36	R\$ 106,20	R\$ 144,00	2%
Refrigerante Fanta 2 litros	R\$ 4,70	R\$ 6,00	78%	8	6	48	R\$ 225,60	R\$ 288,00	3%
Guaraná antártica 2 litros	R\$ 4,70	R\$ 7,00	67%	7	6	42	R\$ 197,40	R\$ 294,00	3%
Refrigerantes caçulinhas	R\$ 0,89	R\$ 1,20	74%	15	12	180	R\$ 160,20	R\$ 216,00	3%
Gelo	R\$ 3,00	R\$ 7,00	43%	15	1	15	R\$ 45,00	R\$ 105,00	1%
Carvão churrasco 4 quilos	R\$ 5,30	R\$ 8,50	62%	10	1	10	R\$ 53,00	R\$ 85,00	1%
Essências Ziggy	R\$ 6,60	R\$ 12,00	55%	25	1	25	R\$ 165,00	R\$ 300,00	4%
Essências Adalya	R\$ 9,50	R\$ 17,40	55%	30	1	30	R\$ 285,00	R\$ 522,00	6%
Essências Nay	R\$ 8,50	R\$ 13,50	63%	32	1	32	R\$ 272,00	R\$ 432,00	5%
Essências Zomo	R\$ 8,50	R\$ 13,50	63%	28	1	28	R\$ 238,00	R\$ 378,00	4%
Essências Hela	R\$ 5,30	R\$ 9,50	56%	15	1	15	R\$ 79,50	R\$ 142,50	2%
Totais	R\$ 84,66	R\$ 130,76		340	151	2273	R\$ 6.091,22	R\$ 8.514,34	100%

Fonte: Os autores, 2020

Foi solicitado os valores de compras e vendas dos produtos informados pela distribuidora no período de uma semana para se tomar de amostra. Assim, montamos um delta dos produtos que fazem o melhor faturamento para a empresa, consolidando para fazer o gráfico da Curva ABC. Identificando os 03 melhores produtos vendidos pela distribuidora.

Tabela 4 – Delta de Produtos



Fonte: Os autores, 2020

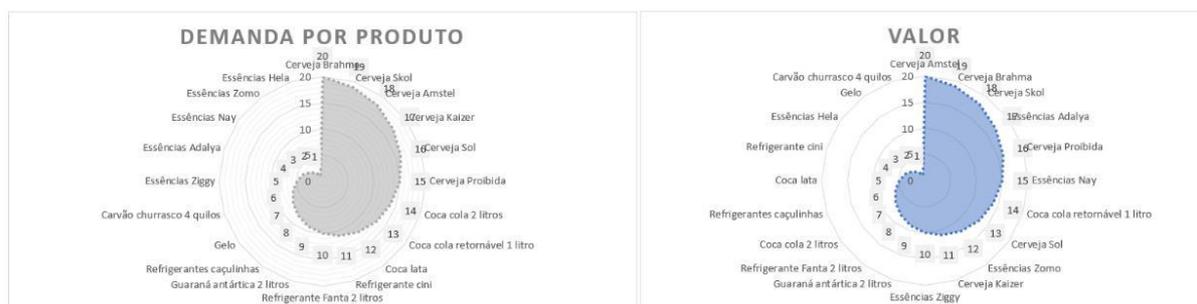
Com esta análise, foi identificado que a Amstel é o produto com melhor saída da distribuidora girando com 18% do faturamento total, seguido da cerveja Brahma com 15% e a cerveja Skol com 11%. Porém, alguns produtos estão caracterizados com nível de importância erroneamente, pois tem relevância menor do que realmente deveria ter, o que se torna compreensível mediante a alta demanda que a empresa possui.

Tabela 5 – Classificação de produtos

Dados antigos	Coluna1	Dados ABC	Coluna1
Produto	Classificação	Produto	Classificação
Cerveja Brahma	20	Cerveja Amstel	20
Cerveja Skol	19	Cerveja Brahma	19
Cerveja Amstel	18	Cerveja Skol	18
Cerveja Kaizer	17	Essências Adalya	17
Cerveja Sol	16	Cerveja Proibida	16
Cerveja Proibida	15	Essências Nay	15
Coca cola 2 litros	14	Coca cola retornável 1 litro	14
Coca cola retornável 1 litro	13	Cerveja Sol	13
Coca lata	12	Essências Zomo	12
Refrigerante cini	11	Cerveja Kaizer	11
Refrigerante Fanta 2 litros	10	Essências Ziggy	10
Guaraná antártica 2 litros	9	Guaraná antártica 2 litros	9
Refrigerantes caçulinhas	8	Refrigerante Fanta 2 litros	8
Gelo	7	Coca cola 2 litros	7
Carvão churrasco 4 quilos	6	Refrigerantes caçulinhas	6
Essências Ziggy	5	Coca lata	5
Essências Adalya	4	Refrigerante cini	4
Essências Nay	3	Essências Hela	3
Essências Zomo	2	Gelo	2
Essências Hela	1	Carvão churrasco 4 quilos	1

Fonte: Os autores, 2020

Tabela 6 - Demanda x Valor por produto



Fonte: Os autores, 2020

Portanto, é de grande importância acompanhar os ciclos dos estoques e utilizar de modo contínuo o estudo da curva ABC, para assim evitar reduções no faturamento.

## **6. CONCLUSÃO**

O estudo se propôs analisar o estoque e possível gestão de estoque da distribuidora Dantas. Inicialmente, levantou-se os dados necessários para que pudéssemos analisar como o estoque se encontrava, custos de produtos e fornecedores, produtos que a empresa possuía no mesmo e informações de sistemas e controles feitos até o momento.

Observou-se assim que a empresa não possui uma gestão de estoque com um giro assertivo para o atendimento das suas demandas. Além disso, a falta de organização e local adequado para o estoque também acaba dificultando a contagem e impactando diretamente no faturamento da empresa.

Diante das informações analisadas e por meio dos relatórios fornecidos em entrevista com os sócios e sabendo que para se elevar a lucratividade da empresa será necessária uma boa gestão de estoque, tornou-se possível identificar suas necessidades e sugerir estratégias que possibilitem melhorar a organização, através de ferramentas como curva ABC e conseqüentemente elevar o volume de vendas, merchandising e diminuir os custos de perdas devido à falta de gestão. Finalizando assim a discussão dessa etapa e deixando como sugestão para estudos futuros a implantação das estratégias sugeridas bem como o acompanhamento de seus resultados.

## **REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

ALVAREZ, Marisol Parra. QUEIROZ, Abelardo Alves de. Aproximações dos laços de parcerias entre fornecedor-cliente na cadeia de suprimentos como fonte de competitividade. XXIII ENEGEP-MG, Brasil, 22 a 24 de outubro de 2003.

BALLOU, R. H. Logística empresarial. São Paulo: Atlas, 1993.

CÉSAR, Caio. Conheça o sistema FIFO e sua importância para a gestão do fluxo de estoques. Voitto, 2018. Disponível em: < <https://www.voitto.com.br/blog/artigo/fifo>>. Acesso em: 13 set. 2020.

CHIAVENATO, Administração de Materiais: Uma abordagem Introdutória. 3 Ed. – Elsevier Editora LTDA, 2005.

DOYLE, Daniella. O QUE É GESTÃO DE ESTOQUE: DEFINIÇÃO, IMPORTÂNCIA E 7 DICAS PARA SER MAIS EFICIENTE. Siteware, 2019. Disponível em: <<https://www.siteware.com.br/processos/o-que-e-gestao-estoque/>>. Acesso em: 07 set. 2020.

DIAS, M.A.P. Administração de Materiais: Uma abordagem Logística. 5 Ed. – São Paulo Atlas S.A, 2010.

DIAS, M. A. P. Administração de materiais: princípios, conceitos e gestão, 6 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

GITMAN, L.J. Princípios de Administração Financeira - Essencial. 2º Ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

GITMAN, L.J. Princípios de Administração Financeira. 12º Ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

MARTINS, P.G. Administração de Materiais e Recursos Patrimoniais. 2 Ed. Saraiva, 2006.

LABRE, Eduardo. Veja o que você precisa saber sobre LIFO!. Simplifica Fretes, 2017. Disponível em: <https://blog.simplificafretes.com.br/veja-o-que-voce-precisa-saber-sobre-a-lifo/>. Acesso em: 12 set. 2020.

MEDEIROS, F.S.B; NORA, L.D.D; BOLIGON, J.A.R; DENARDIN, E.S; MURINI, L.T. Gestão Econômica e Financeira: Aplicação de Indicadores. IX Simpósio de Excelência em gestão e tecnologia: Gestão, Inovação e Tecnologia para a Sustentabilidade, 2012.

RODRIGUES, Paulo Roberto Ambrosio. Gestão estratégica da armazenagem. 2º ed.Ver. E ampl. São Paulo: Aduaneiras, 2007.

SILVA, Braúlio Wilker. Gestão de Estoque: Planejamento, Execução e Controle. 2ªed. João Monlevade: BWS Consultoria, 2019

VIANA, J. J. Administração de materiais: um enfoque prático. São Paulo: Atlas, 2002.

MARTINS, Everton. Coleta de dados: o que é, metodologias e procedimentos. Mettzer, 2019. Disponível em: < <https://blog.mettzer.com/coleta-de-dados/#Coleta-de-dados-e-estatistica>>. Acesso em: 29 set. 2020.

MEZZARROBA, O.; MONTEIRO, C.S. Manual de metodologia da pesquisa no direito. 6. ed. – São Paulo: Saraiva, 2014.

RAMPAZZO, Lino. Metodologia Científica para alunos de graduação e pós-graduação. Rua 1822 nº 347 – Ipiranga – São Paulo: Edições Loyola, 2005.

OLIVEIRA, Silvio Luiz de. Tratado de Metodologia Científica: projetos de pesquisas, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses. São Paulo: Pioneira, 1997

GIL, Antonio Carlos. Métodos e técnicas de pesquisa social. 6.ed. São Paulo: Atlas, 2008.

PARASURAMAN, A. Marketing research. New York: Addison Wesley, 1991.