

IMPLANTAÇÃO DE UM SISTEMA INFORMATIZADO DE CONTROLE GERENCIAL EM UM COMÉRCIO DE PEQUENO PORTE

Ranielly Ketlin Gonçalves¹

Alex Anderson de Oliveira Moura²

RESUMO

É de grande importância que toda empresa, em qualquer ramo saiba gerenciar seus recursos de maneira eficiente, tendo uma maior visão ou controle de tudo o que entra e sai, financeiramente falando. Quando se reúne a maior quantidade possível de informações referentes á questão e utiliza-se de um meio eficiente para moldá-las, consegue-se obter resultados esperados, que seria um valor mais real dos gastos e lucros da empresa. No mercado atual existem vários sistemas informatizados desenvolvidos para suprir a empresa de acordo com sua necessidade. O objetivo deste artigo foi comprovar a eficácia da implantação de um sistema informatizado, com foco específico nas áreas de finanças (vendas da empresa) e controle de estoque de um comércio situado em São Simão – GO. Com a implantação do sistema os gastos errôneos que a empresa tinha com estoque excessivo foram completamente eliminados, a empresa passou a ter uma visão e um controle geral do que se era vendido, e com isso a obtenção exata dos lucros da empresa.

PALAVRAS-CHAVE: Caixa, Estoque, Excel.

ABSTRACT

It is of great importance that all and any company, in any labor branch, learn to manage their resources efficiently, taking a greater vision or control of everything that enters and exits, financially speaking. When you join the greatest possible amount of information regarding the issue and uses an efficient means to design them, it is possible to obtain the expected results, that would be a more actual value of expenses and profit of the company. In the current market there are several computerized systems are developed to meet the company according to your need. The objective of this article was to prove the effectiveness of the implementation of a computerized system, with specific focus on the areas of finance (the company sales) and stock control of a trade situated in São Simão – GO. With the deployment of the system the erroneous spending that the company had with excess inventory were completely eliminated, the company started to have a vision and a general control of that was sold, and with it the exact obtaining profits of the company.

KEYWORDS: Box, Stock, Excel

¹ Aluna do Curso de Engenharia de Produção da Universidade de Rio Verde

² Prof. Me. da Universidade de Rio Verde - Orientador

1 INTRODUÇÃO

O controle gerencial de estoque e vendas é visto por donos de pequenos comércios como uma gestão complicada além de gastar muito tempo para poder ser executada no dia a dia. Mas a infinidade de sistemas e ferramentas existentes na atualidade, que além de ser práticas e eficazes, são relativamente fáceis de ser manuseadas, e vieram para quebrar esse tabu de dificuldades.

Gerenciar de forma eficiente o estoque de uma empresa implica diretamente em suas finanças, sendo que, na falta de produtos há perda de vendas, e se há excesso de mercadoria a perda financeira pode ser ainda maior.

Utilizando um bom sistema de controle é possível gerir um estoque de forma correta. O Excel foi e ainda é uma ferramenta essencial do trabalho, apesar de ser considerado ultrapassado ou até mesmo cansativo de se manusear, ele é amplamente utilizado por organizações, empresas, agências de serviço e etc. Justamente por oferecer várias funções como: recepção de dados, calculadora, conversor de dados, planilha de exibição entre outras, ele vem dominando a indústria de produtos.

De acordo com a necessidade do pequeno comerciante em gerir de forma correta seu estoque e suas vendas (lucros), com a implantação de um sistema relativamente simples de se manusear, é possível a obtenção de um o suprimento da necessidade exposta.

Este trabalho visa implantar o sistema de gerenciamento de estoque e vendas, utilizando a ferramenta Excel, visto o déficit da empresa analisada em controlar seus gastos excessivos na compra de mercadorias para estoque, e na falta de informação de valores reais de gastos e lucros da mesma, além de comprovar a eficácia proporcionada por um gerenciamento informatizado.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1 Conceitos de varejo e suas estratégias

Segundo Berman e Evans (1998) “varejo consiste em atividades relacionadas com a venda de bens e serviços a consumidores para seu uso pessoal, familiar e doméstico”, podendo assim definir o varejista como sendo a última fase do processo de distribuição que vai ligar os fabricantes ou produtores aos consumidores. De acordo com Parente (2000) o papel que o varejista tem tomado é muito importante, pois tem ajudado na identificação das

necessidades do consumidor e no que deverá ser produzido pela empresa para atender ao mercado.

Parente (2000) ainda ressalta que o varejista tem três características, sendo elas: comprar, receber e estocar os produtos comprados dos fabricantes ou atacadistas para vendê-los ao cliente com a conveniência de tempo e lugar. Levy e Weitz (2000) terminam relatando que certas funções executadas pelos varejistas fazem com que se agreguem valor aos produtos e serviços vendidos ao consumidor. Tais funções são:

1. Fornecer uma variedade de produtos e serviços: dar ao cliente a opção de poder escolher dentre uma variedade de marcas, tamanhos, cores, modelos e preços, tudo dentro do próprio estabelecimento. (LEVY e WEITZ, 2000).
2. Dividir lotes grandes em pequenas quantidades: devido ao custo da logística geralmente os fornecedores vendem seus produtos em lotes, caixas ou fardos. E os funcionários do estabelecimento que adquiriu esses produtos executam o *breaking bulk*, ou seja, retiram a quantidade exata que será colocada à venda. (LEVY e WEITZ, 2000).
3. Manter estoque: os varejistas devem sempre manter o estoque para que quando o consumidor for procurar pelo produto, ele esteja à disposição. Podendo assim, se for ao caso de um supermercado, comprar quantidades menores de certo produto e com mais frequência (LEVY e WEITZ, 2000).
4. Fornecer serviços: os varejistas disponibilizam serviços que facilitam a aquisição e uso do produto: oferecendo crédito ao consumidor entre outros. (LEVY e WEITZ, 2000).

Segundo Mentzer, Flint e Hult (2001), vender ao consumidor um produto sem defeitos, superando o concorrente em segurança e rapidez, não é somente mais uma vantagem competitiva, mas sim uma exigência para estar e manter no mercado. O cliente deve levar em consideração a prestação de serviços, atributos vinculados à disponibilidade, ao desempenho e à confiabilidade. Se os níveis de percepção do cliente nessas três categorias forem excelentes, a empresa pode estar adquirindo uma vantagem competitiva estável (BOWERSOX; CLOSS, 2001).

Para Levy e Weitz (2000), definimos estratégia de varejo através das definições de:

1. Do mercado-alvo: ou seja, o ramo, segmento em que a empresa (varejista) vai atuar;
2. Do formato: estética da loja, produtos e serviços oferecidos, localização, faixa de preços, marketing e propaganda – que o comerciante irá usar para atender às necessidades do mercado-alvo;

3. Das bases onde serão estabelecidas as vantagens competitivas que poderão ser mantidas por um longo tempo.

Segundo Porter (1989), existe três estratégias genéricas, ou seja, caminhos que a empresa escolhe para desenvolver um tipo de vantagem competitiva, obtendo assim taxas de retorno do investimento maior que o custo de capital, são elas: liderança de custo, diferenciação e enfoque.

Marques e Alcântara (2003, p. 4) explicam:

Essa estratégia [do enfoque] parte da premissa de que a empresa é capaz de atender seu alvo estratégico estreito mais efetiva ou eficientemente do que os concorrentes que estão competindo de forma mais ampla. Para tanto, cada política funcional é desenvolvida levando isso em conta. Mesmo que essa estratégia não atinja baixo custo ou diferenciação do ponto de vista do mercado como um todo, ela atinge uma ou ambas as posições em relação ao seu estreito alvo estratégico.

2.2 Conceitos, tipos e gerenciamento de estoque

Slack et al (1999, p. 278) “Estoque é definido como a acumulação armazenada de recursos materiais em um sistema de transformação.” Ou seja, são bens, materiais, produtos e itens diferentes de uma empresa, que são repostos de forma sistemática, onde serão vendidos ao consumidor, ou usados pela própria empresa sendo seu principal foco obter lucro.

Dias (1993, p. 24-31) diz que existem princípios e funções básicas para o controle de estoque, tais como:

1. Definir “o que”, “quando” e “quanto” será preciso de estoque;
2. Receber, armazenar e atender os itens estocados segundo suas utilidades;
3. Controlar o estoque quanto ao seu valor e quantidade fornecendo informações referentes à sua posição;
4. Fazer inventários periódicos para saber a real condição do produto estocado;
5. Localizar e remover do estoque o material danificado;

2.2.1 Tipos de estoque

Segundo Corrêa (2001), existe diferentes tipos de estoque: de matéria prima, de materiais semiacabados e de produtos acabados. No caso apresentado será de produtos acabados, prontos para serem comercializados.

Slack et al. (1997, p. 383) classificam o estoque por quatro tipos:

1. Isolador ou de segurança: seu objetivo é nivelar as incertezas referentes ao fornecimento e demanda. No varejo não dá para se prever a demanda perfeitamente, esse estoque dá a segurança de que não vai faltar a mercadoria caso a demanda aumente ou no caso de outros imprevistos.
2. De ciclo: É necessário para continuar suprindo a demanda quando a operação não supre, não produz todos os itens simultaneamente e continuamente. Cada lote deve ter a quantidade certa para suprir a demanda até que um novo lote seja repostado.
3. De antecipação: Esse estoque é posto á frente da demanda, e é posto em estoque até que seja necessário. Esse tipo de estoque se forma quando, por exemplo, há uma mudança previsível da demanda, ou quando há ameaça no fornecimento.
4. No canal de distribuição: ele existe, pois as mercadorias não podem ser entregues ou transportadas diretamente do fornecedor ao varejista. É o estoque em trânsito, aquele que está sendo transportado.

2.2.2 Gerenciamento de estoque

Segundo Bowersox (2001), o gerenciamento de estoque é a linha que liga os processos políticos da empresa em relação ao estoque. Este gerenciamento permite que a empresa planeje de acordo com as reais necessidades de estoque, e dão a oportunidade de ver as áreas que oferecem mais lucratividade em estoque.

Estabelecer o quanto será investido em estoque e definir o quanto será comprado é de tamanha importância para os pequenos comerciantes. Mas não somente definir o investimento, Bowersox (2001) ainda ressalta que o controle de estoque deve ser rotina dentro das empresas para que as políticas de estoque sejam cumpridas. Essa forma de controle permite ver a empresa como um todo e acompanhar suas entradas e saídas. Quando a empresa faz a implantação desse sistema de gerenciamento, a mesma precisa ter procedimentos que acompanhem o desenvolvimento dos níveis de estoques, para determinar prazos e quantidades de reposição.

Existem dois tipos de procedimentos que podem ser utilizados, os manuais ou por sistemas informatizados (sistemas de informação), que se diferem por velocidade, precisão e custo.

2.3 Definição de sistema de informação

De acordo com O'Brien (2004 p.6) “sistemas de informação é um conjunto organizado de pessoas, hardware, software, rede de comunicação e recursos de dados que coleta, transforma e dissemina informações em uma organização”.

Já para Oliveira (1999, p. 23), “Sistema é um conjunto de partes interagentes e interdependentes que, conjuntamente, formam um todo unitário com determinado objetivo e efetuam determinada função”. E Oliveira (1999, p. 36) complementa dizendo, “a informação é um dado trabalhado que permite ao executivo tomar decisões”, ele procura ter uma visão por inteiro, onde a informação é de grande importância na empresa e se for usada de forma correta agrega os diversos subsistemas e funções de vários setores, a informação também deve saber ser usada, pois se não for distribuída com agilidade de tempo ela perde seu valor. Laudon e Laudon (2004) complementam dizendo, “Hoje, todos admitem que conhecer sistemas de informação é essencial para os administradores, porque a maioria das organizações precisa deles para sobreviver e prosperar”.

O'Brien (2004) ainda diz que com a amplificação desses sistemas de informação, as empresas mudaram, agora o novo gerente obtém relatórios pré-definidos que ele vai precisar para a tomada de decisão. Os sistemas informatizados tem sido de grande importância para as empresas ajudando a garantir seu bom desenvolvimento, a avaliar, manter ou alterar suas metas. Para que esse sistema de informação seja eficiente todas as informações fornecidas devem ser adequadas.

2.3.1 Tipos de sistemas

O'Brien (2004) diz que há diferentes tipos de sistemas de informação que se classificam e dividem em várias categorias, como é visto nos dois exemplos a seguir:

-Sistemas de apoio às Operações: Os dados gerados por operações empresariais são processados por esses sistemas. E as principais categorias desses sistemas são: os sistemas de processamento de transações, sistemas de controle de processo e sistemas colaborativos.

-Sistemas de apoio Gerencial: Eles proporcionam as informações e o apoio que os gerentes precisam para uma tomada de decisão eficaz. Suas principais categorias são: sistemas de informação gerencial, sistemas de apoio à decisão e sistemas de informação executiva.

Laudon e Laudon (2004) dizem que existem vários tipos, pois se tem diferentes interesses, especialidades e níveis dentro da organização, eles relatam que nenhum sistema sozinho vai oferecer todos os dados e informações que a empresa precisa. Uma das ramificações desses sistemas que as empresas utilizam é o controle de estoque, onde vão

conter todas as informações referentes ao produto, como, quantidade existente, código de barra, saída e etc.

2.3.2 Sistema de informação para gerenciamento de estoques

Conforme O'Brien, (2004), os sistemas de gerenciamento de estoque processam dados, que influenciam nas alterações dos materiais em estoque. Funciona da seguinte maneira, o pedido é feito (ou retirado), pelo cliente e/ou comerciante, o sistema recebe e processa o pedido, e registra a alteração que houve no estoque, preparando e emitindo os dados de expedição. O encarregado do estoque vê as informações processadas sobre o que precisa ser comprada, dessa forma a empresa ganha por não faltar produto no estoque e por fazer sua manutenção.

2.4 Programa Excel

Feito e produzido pela Microsoft, o Excel é um programa que se baseia em planilhas eletrônicas. É um programa bastante utilizado por empresas, pois faz cálculos, estatísticas, gráficos, relatórios, formulários entre outras coisas.

Para manuseio do programa, inicialmente se cria uma planilha nova, a tela do computador é dividida em linhas e colunas, formando uma grade. A interseção de uma linha e de uma coluna é chamada de célula. As linhas são numeradas sequencialmente, as colunas são identificadas por letras também sequenciais e cada célula pela linha e coluna que a forma (APOSTILANDO, 2015).

Apostilando (2015) ainda ressalta que um grande ponto positivo desses programas de planilha, é a sua rapidez. Se o usuário cometer um erro, é só ele ir na célula referente ao erro e corrigir, que todo resto será modificado automaticamente.

O Excel possui várias funções como: funções financeiras, funções matemáticas e trigonométricas, funções estatísticas e funções de lógica. Mas quando tratamos de Excel a palavra “função” também é usada para outros fins. Como por exemplo, a função Planilha que são fórmulas predefinidas ou internas, que pode ser utilizada para cálculos simples ou mais complexos. Segundo Citrangulo (2000), a função “SOMA” é a mais comum em planilhas, e é usada para somar os valores de um intervalo de células.

Citrângulo (2000), ainda termina dizendo que cada função do Excel está diretamente relacionada com seus operadores, que especificam qual cálculo o usuário irá efetuar nos elementos de uma fórmula. Existem quatro tipos diferentes de operadores de cálculos, são eles: Aritméticos, Comparação, Texto e Referência.

3 METODOLOGIA

O Presente trabalho será realizado na empresa (comércio) Pastelaria do Gaúcho situado na cidade de São Simão-GO, presente na cidade há mais de quinze anos, trata-se de um comércio de origem familiar, que atende de segunda á sexta em horário comercial. O comércio funciona com um quadro de funcionários relativamente baixo, onde as tarefas se dividem de acordo com as necessidades diárias, com o atendimento aos clientes e fluxo de caixa. O estoque do comércio é armazenado em um depósito na casa dos proprietários e controlado pelos mesmos, que também são funcionários do comércio.

Primeiramente foi realizada uma pesquisa exploratória na empresa para ser levantados alguns déficits da mesma como: o gerenciamento precário do estoque, a forma e o processo que eles utilizavam para anotar o fluxo de caixa. Visto isso, o foco será implantar um sistema informatizado de controle gerencial no comércio durante um período de dois meses, visando comprovar a diminuição dos gastos errôneos com estoque excessivo, e controlar o fluxo de caixa para a obtenção de uma margem real de lucro. Para que isso seja feito, implantou-se no estabelecimento um computador com o programa específico instalado, utilizando-se de comandas para anotar os pedidos com o intuito de controlar melhor o fluxo de caixa contendo o nome de todos os produtos vendidos.

Foram realizados dois dias de treinamentos com os funcionários antes da utilização do sistema implantado, constituindo-se em um minicurso para explicar o manuseio do programa que se pretende instalar, tendo por objetivo facilitar o entendimento da ferramenta utilizada no comércio e para que os funcionários fiquem aptos à utilização da mesma. No primeiro foi passada a teoria, e catalogação dos produtos, já no segundo dia realizou-se a prática, onde o profissional irá auxiliar, em caso de necessidade, o funcionário, em um dia de expediente normal.

O programa, de acordo com a Figura 1, denominado de Controle de Estoque e Vendas feito por Paulo Mendes, formado em Administração de Empresas pela Faneesp e com um MBA em Redes de Computadores e Segurança de Redes - Administração e Gerência (Universidade Tuiuti do Paraná) e outro em Gestão de Pessoas e Liderança (Faneesp) e

especialista em Excel/VBA, desenvolvido na ferramenta Excel, foi instalado no computador que a empresa irá utilizar, a fim de como o próprio nome diz controlar o estoque e as vendas, o programa possui um sistema de controle de entrada e saída de produtos, que inclui a inscrição do código do produto, nome, descrição, marca e quantidade comprada (para estoque), e valor de venda, venda e tipo de venda (para as vendas).



Figura 1: Programa de Controle de Estoque e Vendas

Durante o horário de funcionamento do comércio, os funcionários utilizarão a comanda para controlar as vendas, pois como o fluxo de clientes é instável, a inserção dos dados será feita no fim do expediente, onde será marcado em cada comanda o que cada freguês comprou no estabelecimento. O controle do estoque foi feito todos os dias, onde os próprios donos utilizaram-se diretamente do programa fazendo a introdução dos dados referentes à entrada e saída de estoque. Assim no final de cada dia foi obtido um resultado de lucro real da empresa.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Durante o mês de julho de 2015, foi realizada uma pesquisa exploratória na empresa e teve como objetivo analisar o processo manual que a empresa utilizava para anotar seus dados de entrada e saída de caixa, e sobre a maneira que controlavam o estoque. Segundo Oliveira (1999, p.134), pesquisa exploratória: “É a ênfase dada à descoberta de praticas ou diretrizes que precisam modificar-se na elaboração de alternativas que possam ser substituídas”.

Um dos requisitos da gestão de estoque segundo Oliveira (2005) é o controle efetivo, ou seja, o acompanhamento dos volumes dos produtos estocados, preços, prazos de validade,

movimentações, resumindo, significa poder prever e evitar as faltas bem como os excessos. Ou seja, reduzir gastos.

Após a análise foram constatados alguns pontos negativos no gerenciamento da empresa. O primeiro problema foi em relação ao estoque, ele precisa ser gerido de uma forma funcional e contínua, de acordo com Bowersox (2001), fazer o controle do estoque deve ser algo fixado na rotina da empresa. A situação encontrada foi outra, a checagem do estoque era feita somente nos dias da semana em que os vendedores passassem fazendo a coleta de pedidos, geralmente essa passagem dos vendedores ocorria de forma irregular durante as semanas, sem dia fixo. Ou também os pedidos eram feitos somente quando se constatava que não tinha mais o produto em estoque. E em ambos os casos as compras eram feitas de maneira excessiva, devido á falta de controle rotineiro do estoque.

O segundo problema encontrado foi em relação ao controle do caixa. Tofoli (2008 p.69) fala que o fluxo de caixa é uma planilha onde são administradas as entradas e saídas de dinheiro do caixa da empresa, Silva (2005) complementa dizendo que o fluxo de caixa tem como principal objetivo, mostrar como será o fluxo de entrada e saída de um determinado período.

Com base nisso constatou-se que a realidade vista era um pouco diferente. Todo o controle era feito de maneira manual em um caderno como mostra a Figura 2, sem uma estrutura correta, onde as despesas do dia com mercadorias, por exemplo, eram anotadas. Para obter-se o resultado de caixa do dia trabalhado era feita uma conta simples como mostra a Equação (1) a seguir, realizada em um caderno como citado, e era feita em todo final de expediente de trabalho.

$$cf + dp - ci = lucro \text{ do dia} \quad (1)$$

Onde:

cf = caixa final

dp = despesas do dia paga pelo caixa

ci = caixa inicial

The image shows two pages from a handwritten cash movement notebook. The left page is dated 21/08 and has a starting balance of 1068,00. It lists several items under 'ENTRADAS' (Inputs) with their respective values: CABOZINHA (400,00), LARY (700,00), MUSCAG (400,00), MARCIED (400,00), PEARCO (400,00), CACA (400,00), SAMICA (400,00), and CAENE (400,00). The right page is dated 22/08 and has a starting balance of 835,00. It lists items under 'ENTRADAS': CAENE (200,00), CONTAS/AM (200,00), COPA (200,00), CERVEJA (200,00), and MADERA (200,00). Both pages show a final balance at the bottom.

Figura 2: Anotações de caixa realizado manualmente

Diante dos problemas apresentados, nos meses de Agosto e Setembro foi implantado o programa de Controle de Estoque e Vendas, e as comandas, assim também como o treinamento necessário previsto na metodologia.

O treinamento foi realizado em um sábado e segunda-feira. O primeiro dia teve início no período matutino, onde ocorreu uma apresentação sobre os problemas encontrados, e uma possível solução, sendo apresentado o programa “Controle de Estoque e Vendas” mostrando sua funcionalidade, e uma demonstração de como usá-lo. Logo após foi explicado sobre a inserção do sistema de comanda, exemplo mostrado na Figura 3 adiante. Após sanadas as dúvidas, iniciou-se a etapa de inserir os dados no programa, que foi feito pelos funcionários com o auxílio do profissional.

O segundo dia de treinamento, como previsto, ocorreu em um dia de expediente normal, com início às 7 horas, onde foi feita a aplicação do sistema de comandas e não foram apresentadas dificuldades em relação a essa aplicação, tanto clientes como funcionários ficaram satisfeitos com esse novo método. No final do expediente, já com todos os produtos inseridos no programa, foi feita a inserção das saídas de estoque e o caixa final do dia no programa. Algumas dúvidas em relação ao programa como: “qual a necessidade de inserção de alguns dados do produto?” “Se era obrigatório colocar esses dados?”, foram resolvidas, e o treinamento finalizado.

Após os dois meses de implantação os resultados analisados permaneceram satisfatórios, a primeira mudança notória foi em relação à organização do controle do caixa, o sistema de comandas foi muito bem recebido e de fácil adaptação para os funcionários. Com

esse sistema ficou mais fácil de calcular as vendas do dia, e como ele apresenta os sabores dos pastéis (como mostrado na Figura 3), foi possível fazer um levantamento dos sabores mais vendidos que era uma curiosidade dos donos, mas pela falta de organização nunca havia sido possível fazer. Tanto clientes como funcionários sabiam exatamente o que foi consumido. Com esse controle maior sobre as vendas, se houvesse algum desvio interno, ele seria identificado facilmente.

DESCRIMINAÇÃO	QUANT.	PREÇO
PASTÉIS		
Carne e Queijo		
Frango e Queijo		
Presunto e Queijo		
Pizza (Presunto, Queijo, Tomate e Orégano)		
Queijo		
Palmito		
Palmito e Carne		
Palmito e Queijo		
Do Casa (Presunto, Queijo, Tomate, Carne e Frango)		
Carne e Pequi		
Guarânia		
Carne e Catupiry		
Frango e Catupiry		
Queijo e Catupiry		
Pizza of Catupiry		
Chocolate		
Outros		
REFRIGERANTES		
Cristal Lata		
Coca Cola 2 litros		
Coca Cola 1 litro		
Coca Cola 600ml		
Coca Cola Lata		
Coca Cola Média		
Coca Cola Mini		
Antártica 1,5 litros		
Antártica 1 litro		
Antártica 600ml		
Cotuba 2 litros		
Cotuba 600ml		
Pepsi Garrafa 600ml (Cotuba e Mineral)		
Refrigerante Lata (Antártica, Suíça, Soda)		
Caquiinha		
Pituaçuinha		
SUCO NATURAL		
Copo		
Jarra 1 litro		
Lata		
OBS: EM CASO DE EXTRAVIO PAGARÁ MULTA DE R\$ 50,00		

Figura 3: Nova comanda inserida no comércio

O programa de Controle de Estoque e Vendas, como o próprio nome já diz serve para controlar o estoque, ou seja, entradas e saídas, assim como o controle diário do caixa. Ele é uma ferramenta essencial no controle do fluxo de estoque, que facilita a visualização do que se tem em estoque, do que foi retirado e do que se precisa comprar. Com isso outro ponto positivo na implantação do programa, observou-se que as informações de entradas e saídas anteriormente registradas em um caderno, passaram a ser inseridas no programa. Tornando o processo mais seguro e eficiente.

Apesar dos cálculos de lucro ainda serem feitos de forma manual, por preferência dos donos, ao final de cada dia esses cálculos são feitos, e o valor é inserido no sistema, como mostrado na figura 4, sendo assim é feito o controle de vendas de cada mês e ao final de cada dia é possível se chegar à obtenção da margem de lucro mais exata, através do valor correto das vendas, e dos gastos, sem ocorrer o risco de se esquecer de anotar algo, a visualização dessas informações ficou bem mais clara e de fácil entendimento.

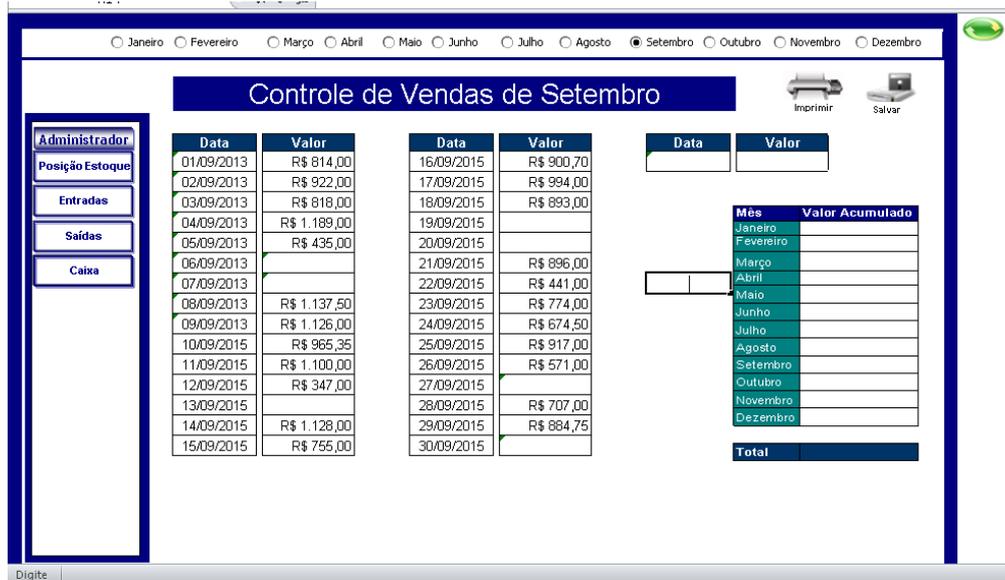


Figura 4: Controle de Vendas do mês

A grande ressalva foi em relação ao estoque, agora o controle de estoque começou a funcionar de forma efetiva. No programa eram feitas as entradas e saídas de estoque, a cada produto novo inserido, que ainda não existia no sistema, era colocada suas informações principais, e se julgado necessário era colocada alguma descrição do mesmo. O estoque tem um limite mínimo de 6 unidades, então quando o produto em estoque apresentava esse valor, automaticamente o produto em falta ficava destacado na coluna QTDE (quantidade) como mostrado na imagem 5, e logo, os donos já sabiam que precisavam suprir referida falta. Essa quantidade mínima só não foi adotada para os refrigerantes mini, médio e de 1L, pois suas demandas eram maiores e a quantidade mínima estipulada é de 24 unidades. Os gastos errôneos com produtos foram eliminados, pois, quando o revendedor passava para anotar os pedidos, era feita a checagem de estoque no programa, pedindo apenas o essencial.

CÓDIGO	PRODUTO	DESCRIÇÃO	MARCA	QTDE
1	ketshup galão			6
2	maionese galão			10
3	ketshup sashe			6
4	maionese sashe			12
5	Coca média			48
6	Coca mini			192
7	Coca Litro			108
8	Coca 600			36
9	Coca 2L			24
10	Coca lata			84
11	Coca lata mini			84
12	Mineiro lata			12
13	Mineiro 600			24
14	Mineiro 2L			6
15	Antártica Litro			48
16	Mineiro Garrafa			48
17	Mineirinho			72
18	Guardanapo			60
19	palito de dente			20

Figura 5: Controle de estoque

Todo o sistema implantado contribuiu de forma extremamente positiva para o gerenciamento da empresa. O sistema deu a empresa o controle e a organização que ela precisava, gerando vários benefícios para a mesma como o controle efetivo de caixa e estoque. Através de uma conta de regra de três, comparando os valores entre dois meses sem o programa e dois meses com o programa, houve uma diminuição em torno de 27% dos gastos.

Ao contrário do que se esperam, os funcionários se adaptaram bem com as mudanças feitas, e os donos ficaram satisfeitos, as poucas dificuldades encontradas na adaptação do programa na rotina, logo foram superadas. Os donos pretendem continuar com a implantação do programa, já que os resultados se mostraram satisfatórios, e hoje tanto funcionários quanto donos trabalham mais despreocupados, pois tem um amplo controle e visão da situação.

A expectativa construída com o término deste trabalho é que o mesmo possa continuar contribuindo para o estabelecimento em questão, e também possa ser utilizado como fonte para outras empresas. Atualizar-se é sempre necessário, existem vários outros Sistemas Informatizados no mercado diferente deste, desta forma essa pesquisa fica aberta para a implantação de outros programas.

5- CONCLUSÃO

De forma geral a Gestão de estoque é um mecanismo fundamental para uma empresa, considerando que esta gestão influencia diretamente no ativo da empresa. Caso ocorram falhas, a empresa pode deixar de gerar lucros.

O controle efetivo de caixa demonstra ser de suma importância quanto a facilidade na obtenção da margem de lucro. Uma empresa com conhecimento correto de sua rentabilidade tem um leque maior de oportunidades de investimentos.

Diante dos resultados constatou-se que a utilização de um sistema informatizado proporciona uma realidade mais próxima não só dos lucros, mais do controle de todo produto que circula em estoque e do que é comercializado.

BIBLIOGRAFIA

APOSTILANDO. **Apostila de Excel.** Disponível em:<
<http://www.apostilando.com/download.php?cod=2428>>. Acesso em: 01 out. 2015.

BERMAN, Barry e EVANS, Joel R. - **Retail Management: a strategic approach.** 7th edition. New Jersey: Prentice Hall, 1998..

BOWERSOX, Donald J.; CLOSS, David J. **Logística Empresarial: O Processo de Integração da Cadeia de Suprimento.** São Paulo: Editora Atlas S.A., 2001.

CITRANGULO, Marcelo Rosin. **Livro Passo a Passo Microsoft Excel 2000.** São Paulo: Makron Books, 2000.

CORRÊA, Henrique L. , GIANESE,Irineu G.N.;CAON, Mauro **Planejamento, programação e controle da produção.** 4.ed. São Paulo: Atlas, 2001. p. 48 -52

DIAS, Marco Aurélio P. **Administração de materiais: uma abordagem logística.** 4.ed. São Paulo: Atlas,1993. p. 23-31.

LAUDON, C.K. ; LAUDON, P.J. **Sistemas de informação gerenciais: administrando a empresa digital.** 5.ed. São Paulo: Prentice Hall, 2004. p. 4-29.

LEVY, Michael e WEITZ Barton A. - **Administração de Varejo.** Tradução: Erci Suzuki. São Paulo: Atlas, 2000, 695p.

MARQUES, Érica F. e ALCÂNTARA, Rosane L. C. - **Gerenciamento por Categoria como Estratégia de Diferenciação e Enfoque:** um estudo multicaso em pequenos e médios supermercados. XXVII ENANPAD, Itikaia, 2003. (CD-ROM, GOL 1854)

- MENTZER, J.T.; FLINT, D.J.; HULT, G.T. **Logistics Service Quality as a segment-customized process.** Journal of Marketing. Vol. 54, n.4, p.82-104, October, 2001.
- O'BRIEN, J. A. **Sistemas de informações e as decisões gerenciais na era da Internet.** 9.ed. São Paulo: Saraiva, 2004. p. 3 – 187
- OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Sistemas de informações gerenciais: estratégias táticas operacionais.** 6.ed. São Paulo: Atlas, 1999. p. 23 -37.
- OLIVEIRA, Luiz Silvío. **Tratado de metodologia científica: projetos de pesquisas, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses.** 2.ed. São Paulo: Pioneira, 1999. p. 134.
- OLIVEIRA, Otávio Marcelo Matos. **A gestão de estoques no pequeno e médio varejo de supermercado na Bahia:** estudo sobre a influência da gestão informatizada de estoques sobre o desempenho dessas empresas. 2005. 121f. Monografia (Pós-graduação *Lato sensu* em Administração) – Escola de Administração, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2005.
- PARENTE, Juracy. **Varejo no Brasil: gestão e estratégia.** São Paulo: Atlas, 2000.
- PEIXE, Blênio César Severo; **Finanças Públicas: Controladoria Governamental.** Curitiba: Juruá, 2002.
- PORTER, Michael E. – **Vantagem Competitiva.** Rio de Janeiro: Ed. Campus, 9ª reimpressão, 1989.
- SILVA, E.C; **Como administrar o fluxo de caixa das empresas:** São Paulo, Atlas, 2005.
- SLACK, Nigel. et al. **Administração da produção.** São Paulo: Atlas, 1999. p. 278-279.
- TÓFOLI, I. **Administração financeira empresarial: uma tratativa prática.** Campinas: Arte Brasil, 2008.