

UNIVERSIDADE DE PASSO FUNDO

Tainara Brescansin Trichez

AVALIAÇÃO DE CONTROLE DE ESTOQUES: Um estudo
em uma loja de vestuário de Vanini (RS)

Vanini

2021

Tainara Brescansin Trichez

**AVALIAÇÃO DE CONTROLE DE ESTOQUES: Um estudo
em uma loja de vestuário de Vanini (RS)**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao
curso de Ciências Contábeis do Campus-Casca,
como requisito para obtenção do Título de Bacharel
em Ciências Contábeis.

Professor mestre Orientador: João Rafael Alberton

Vanini

2021

Tainara Brescansin Trichez

AVALIAÇÃO DE CONTROLE DE ESTOQUES: Um estudo em uma loja de vestuário de Vanini
(RS)

Monografia apresentada ao curso de Ciências
Contábeis, da Universidade de Passo Fundo, como
requisito parcial para a obtenção do grau de bacharel
em Ciências Contábeis, sob a orientação do mestre
João Rafael Alberton.

Aprovada em ____ de _____ de _____.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Mestre. João Rafael Alberton – UPF

Prof. _____ - _____

Prof. _____ - _____

Dedico este trabalho primeiramente a Deus por me possibilitar chegar aqui e a toda minha família, professores, amigos e ao meu namorado, que me apoiaram nesses quatro anos.

AGRADECIMENTOS

Agradeço as minhas amigas e colegas, que sempre me motivaram e me incentivaram a dar o meu melhor, para chegar até o presente momento.

Agradeço aos meus pais, Ademir Trichez e Claudia Brescansin Trichez, pelo apoio, força e por estarem sempre ao meu lado torcendo para a minha formação pessoal.

Ao meu namorado Leandro, por me motivar, auxiliar e me apoiar nos momentos de maior necessidade.

Ao meu orientador, Mestre. João Rafael Alberton, por toda ajuda e paciência no desenvolvimento deste trabalho e por acreditar no meu potencial de estar aqui hoje.

Agradeço a todo corpo docente da UPF, por compartilharem seus conhecimentos e experiências, ajudando-me nessa longa caminhada acadêmica.

E a todos que de alguma forma contribuíram para a conclusão deste trabalho.

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo analisar o controle de estoques de uma empresa varejista de pequeno porte, levando em consideração as compras, métodos utilizados para a gestão e conhecimento técnico sobre o assunto, para que se possa solucionar problemas atuais e prevenir os que podem surgir ao longo do tempo. Além disso pretende-se mostrar a importância e o reflexo que se tem ao possuir uma boa gestão, mesmo que ela exija tempo e disciplina. Possuir um gerenciamento de estoques eficaz e com informações fidedignas, faz com que a empresa consiga tomar decisões certas e ter produtos na quantidade e qualidade que se faz necessária conforme o seu público alvo, podendo fazer investimentos nas categorias corretas e conseqüentemente ter aumento em seu lucro líquido. Os dados foram coletados através de questões norteadoras sobre o assunto e para a resolução das mesmas, utilizou-se pesquisa bibliográfica para possibilitar um aprendizado de forma ampla em todos os setores que estão ligados aos estoques. Com as informações do estudo foi possível entender quais os pontos que deviam ser melhorados e como fazer o mesmo, possibilitando fazer sugestões para que esses aperfeiçoamentos fossem realizados e se pudesse ter bons resultados.

ABSTRACT

This paper aims to analyze the inventory control of a small retail company, taking into account purchases, methods used for management and technical knowledge on the subject, so that current problems can be solved and those that may arise over time. Furthermore, it is intended to show the importance and reflection of having good management, even if it requires time and discipline. Having an effective inventory management and reliable information, makes the company able to make the right decisions and have products in the quantity and quality that is necessary according to its target audience, being able to make investments in the correct categories and consequently have an increase in its profit liquid. Data were collected through guiding questions on the subject and for the resolution of them, a bibliographic research was used to enable a broad learning in all sectors that are related to stocks. With the information from the study, it was possible to understand which points should be improved and how to do the same, making it possible to make suggestions so that these improvements could be carried out and if it could have good results.

SUMÁRIO

.....	5
RESUMO.....	5
.....	6
ABSTRACT	6
1. INTRODUÇÃO.....	8
1.1 Identificação e justificativa da pesquisa	9
1.2 Objetivos.....	10
1.2.1 <i>Objetivo geral</i>	10
1.2.2 <i>Objetivo específico</i>	10
2. REFERENCIAL TEÓRICO	11
2.1 CONTABILIDADE.....	12
2.1.1 Sistema de informações	12
2.2 AUDITORIA.....	14
2.2.1. Processo de verificação da auditoria	14
2.2.2. A importância da decisão do auditor	15
2.3 CONTROLE INTERNO.....	16
2.3.1. Seu papel e sua responsabilidade:	18
2.3.2. Sua importância:	19
2.4 GESTÃO DE ESTOQUES	20
2.4.1 A importância de um estoque bem planejado:.....	20
2.4.2. Principais dificuldades encontradas.....	21
2.4.3. Inventário físico	22
2.4.4 Previsão de vendas	23
2.4.5. Estoque ideal	23
2.4.6 Giro de estoques.....	25
2.4.7 Nível de atendimento	25
2.4.8 Relatórios competentes.....	25
3.0 METODOLOGIA	27
3.1 CLASSIFICAÇÃO E DELINEAMENTO DA PESQUISA	27
3.2 POPULAÇÃO E AMOSTRA	28

3.3 PLANOS DE COLETA DE DADOS	28
3.4. ANÁLISES E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS	29
3.5 QUESTÕES NORTEADORAS	29
4. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS	31
4.1 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA.....	31
4.2. PRINCIPAIS DIFICULDADES ENCONTRADAS.....	33
4.3 TRIBUTAÇÃO SOBRE O FATURAMENTO	35
4.4 REALIZAÇÃO DO CONTROLE DE ESTOQUE.....	35
4.5 CUSTOS DA EMPRESA	37
4.6 META DE ESTOQUE E LUCRO LÍQUIDO	37
4.7 PREVISÃO DE VENDAS	38
4.8 COLABORADORES	38
4.9 INVENTÁRIO FÍSICO	38
4.10 QUALIFICAÇÃO DO ESTOQUE	39
4.11 METAS DE VENDAS	39
4.12 COMPRA DE MERCADORIA.....	40
4.13 FORNECEDORES.....	41
4.14 SUGESTÕES PARA EMPRESA.....	41
4.15 LIMITAÇÕES DO TRABALHO.....	42
5 CONSIDERAÇÕES FISCAIS	42
REFERÊNCIAS	44

1. INTRODUÇÃO

Com as mudanças constantes que estão acontecendo no mundo do comércio varejista onde estão impossibilitados de trabalhar normalmente, em razão da pandemia do Covid-19, ficam muitas incertezas e a obrigação de uma evolução constante e imediata. O problema no estoque da loja não foi unicamente causado por esse fator, mas ele ressaltou, pois com a diminuição do movimento e com a falta de recursos para manter o comércio ativo pode se perceber que há um grande problema nos estoques, fazendo se necessária a imediata procura de uma solução.

A falta de preocupação ou até mesmo de conhecimento, faz diversas empresas ficarem com dificuldades financeiras, o que normalmente lhes obriga a realizar promoções com descontos que causam a diminuição ou até perda total do seu lucro, virando uma bola de neve. Onde cada vez mais, tem dificuldades em pagar suas obrigações e tem de recorrer a esses recursos, que não dão lucro e ainda queimam com o valor de mercado da loja. Ela passa a ser considerada aquele lugar onde você só compra com descontos, já que isso é recorrente.

A gestão eficiente dos estoques está diretamente ligada à capacidade de pronta resposta às necessidades do mercado de consumo, e é de extrema importância (TADEU, 2013), pois é dessa maneira que as empresas conseguem se destacar nesse meio, ter um estoque saudável e um negócio que gera lucro. O intuito desse trabalho é a descoberta dessa gestão eficiente, saber como gerenciar os estoques, comprar certo e finalizar uma venda, alcançando o máximo de clientes possíveis e deixando-os satisfeitos e fidelizados.

1.1 Identificação e justificativa da pesquisa

O desenvolvimento desse trabalho refere-se a uma loja situada em Vanini, uma pequena cidade do Rio Grande Do Sul, onde ambas sociais não possuíam capital financeiro para iniciar o negócio, tendo como problema inicial a pouca quantidade de estoque de mercadorias e a falta de clientes, mas com o passar do tempo conseguiu superar esse contratempo e começou a conquistar clientes e dessa forma ampliar o negócio.

Porém o problema atual da empresa está nesse mesmo ponto do que no início, que é o estoque, porém totalmente ao contrário, pois agora têm-se em excesso, em decorrência ao erro de compra e diminuição do fluxo de vendas em alguns setores que foi ocasionado pela pandemia, por exemplo: tênis de futebol, artigo de venda recorrente, que com a chegada da pandemia e a incapacidade da realização de jogos, caiu quase 100 % de sua venda nessa loja. Então nesse

cenário que se modifica muito rapidamente e faz com que as pessoas fiquem mais em casa e consequentemente precisem de menos itens do comércio varejista, torna a realização desse trabalho e a descoberta das soluções desses problemas ainda mais importantes e urgentes.

Souza (2009) considera a gestão de estoque um dos pontos mais críticos em uma operação do varejo “[...], já que é necessário muito conhecimento para entender a melhor categoria de produto que se encaixa na sua loja. Para isso é preciso conhecer os clientes, estar por dentro da moda, estar atento as condições climáticas e ter uma certa variedade de modelos, tentando manter um estoque com novidades e produtos de qualidade.

A grande maioria de materiais de ajuda para essa gestão tem um custo muitas vezes bem elevado, e normalmente, quando o pequeno proprietário está atrás de ajuda é porque ele já está com falta de recursos financeiros, não tendo condições de pagar ou as vezes não tendo coragem para isso. Então, o intuito desse trabalho é ajudar essa loja e as demais, a entender a gestão de estoques e ajudar no desenvolvimento do comércio varejista, com recursos que a contabilidade ensina como classificação, cálculo de imposto, gerenciamento de caixa, gerenciamento de estoques e etc.

A estrutura de controle interno atual dessa empresa, encontra-se inapropriado para atender as demandas com eficiência, possui volumes maiores do que o ideal e não tem relatórios confiáveis para a organização do mesmo.

O controle dessa empresa está de acordo com o preconizado na literatura?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo geral

Avaliar se o controle de estoques da empresa está de acordo com os conceitos, métodos e avaliações desenvolvidos nas teorias estudadas.

1.2.2 Objetivo específico

- Analisar como a empresa controla o estoque;
- Analisar o giro do estoque;

- Aplicar um método eficaz e coerente para o controle de estoques.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 CONTABILIDADE

Frezatti et al (2009, p. 8). No caso da contabilidade financeira, trata-se das pessoas e entidades externas à entidade, tais como os credores, investidores correntes e potenciais, governo e a própria sociedade, enquanto que, na contabilidade gerencial, são os gestores, nos vários níveis hierárquicos e mesmo áreas funcionais internas, que se constituem nos usuários.

Attie (2018, p. 3) A Contabilidade tem a finalidade precípua de promover os meios informativos e de controle com o intuito de coletar todos os dados ocorridos na empresa e que tenham, ou possam ter, impactos e causar variações em sua posição patrimonial. A Contabilidade é o instrumento de medição e avaliação do patrimônio e dos resultados auferidos pela gestão da Administração da entidade.

Segundo Niyama, Silva (2021), entende-se que as informações contábeis devem apresentar características qualitativas, que façam com que a Contabilidade seja útil para o usuário. Essas características estão divididas em características fundamentais e características de melhoria. As informações fundamentais são mais importantes, como seu próprio nome diz. E são divididas em duas características:

1.Relevância: as informações são relevantes quando influenciam as decisões econômicas dos usuários, com valor preditivo ou confirmatório. Não é necessário que a informação seja uma projeção para ter valor preditivo. Basta que seja usada pelo usuário para fazer predições. A materialidade é somente um dos aspectos da relevância.

2.Representação fidedigna: para que uma informação seja útil, deve-se representar a realidade com fidedignidade. Para que tal ocorra, são necessários três atributos para informação: ela deve ser completa, neutra e livre de erro. Por *completa* entende-se que deve incluir toda informação necessária para que o usuário compreenda o fenômeno que está sendo retratado. A representação é *neutra* quando não existe viés na informação. E a realidade deve apresentar erros ou omissões no fenômeno retratado, sendo que o processo usado para produzir a informação foi selecionado e aplicado *livre de erros*.

2.1.1 Sistema de informações

Attie (1998, p. 114) A importância do controle interno fica patente a partir do momento em que se torna impossível conceber uma empresa que não disponha de controles que possam garantir a continuidade do fluxo de operações e informações proposto.

Segundo Hansen, Mowen 2001, um sistema de informações contábeis é aquele que consiste de partes manuais e de computador, inter-relacionadas, usando processos como coletar, registrar, resumir, analisar e gerenciar dados para fornecer informações aos usuários. Como qualquer sistema, um sistema de informações contábeis consiste de: (1) objetivos, (2) partes inter-relacionadas, (3) processos e (4) saídas.

O sistema de informações contábeis pode ser dividido em dois subsistemas principais: (1) o sistema de informações de contabilidade financeira e (2) o sistema de informações de gestão de custos.

O sistema de informações de contabilidade financeira é um subsistema de informações contábeis que consiste em produzir saídas para os usuários externos. Para a contabilidade financeira, a natureza das entradas e as regras e convenções que governam os processamentos são definidas pela SEC — Securities Exchange Commission, equivalente à CVM (Comissão de Valores Mobiliários) no Brasil — e o FASB — Financial Accounting Standards Board. Entre suas saídas estão demonstrações financeiras tais como o balanço patrimonial, a demonstração de resultado do exercício e a demonstração de fluxo de caixa para usuários externos

Informações de contabilidade financeira são de grande importância, pois são usadas para decisões sobre investimentos, avaliações de administradores, monitoração de atividades e medidas regulatórias.

O sistema de informações de gestão de custos é um subsistema de informações contábeis que está preocupado primariamente com a produção de saídas para usuários internos, usando entradas e processos necessários para satisfazer os objetivos gerenciais e lhe dar maior segurança na hora da tomada de decisão.

1-Fornecer informações para computar o custo de serviços, produtos e outros objetos de interesse da gestão.

2. Fornecer informações para o planejamento e controle.

3. Fornecer informações para tomadas de decisão.

Oliveira, Hernandez, Silva (2008, p. 84) afirmam que a importância dos sistemas de controles internos pode ser resumida, considerando-se os seguintes fatores: tamanho e complexidade da organização, responsabilidades, caráter preventivo.

2.2 AUDITORIA

Conforme afirma Crepaldi (2019, p. 3)

De forma bastante simples, pode-se definir auditoria como o levantamento, estudo e avaliação sistemática das transações, procedimentos, operações, rotinas e das demonstrações financeiras de uma entidade. Por ser uma atividade crítica, em sua essência, traduz--se na emissão de uma opinião sobre as atividades verificadas. Envolve, de acordo com a Resolução 820/1997 do Conselho Federal de Contabilidade (CFC), por sua natureza, “o conjunto de procedimentos técnicos que tem por objetivo a emissão da opinião sobre a adequação das demonstrações contábeis, consoante os Princípios de Contabilidade e as Normas Brasileiras de Contabilidade e, no que for pertinente, a legislação específica”.

Para Attie (2018) A auditoria é uma especialização contábil voltada a testar a eficiência e eficácia do controle patrimonial implantado com o objetivo de expressar uma opinião sobre determinado dado, para que se possa saber se a empresa e seus funcionários estão agindo de forma correta.

Attie (2018, p. 12) O objetivo do exame normal de auditoria das demonstrações contábeis é expressar uma opinião sobre a propriedade das mesmas, e assegurar que elas representem em seu conjunto adequadamente a posição patrimonial e financeira, o resultado de suas operações, as mutações do seu patrimônio líquido e os demais demonstrativos correspondentes aos períodos em exame, de acordo com as práticas contábeis no Brasil.

Lorenzoni, Vieira (2013, p. 6) Auditoria é uma averiguação das operações efetuadas por uma empresa onde são verificados os documentos, registros, demonstrações contábeis, objetivando a clareza desses registros e demonstrações, tendo em vista a apresentação de ideias, críticas, conclusões e conselhos.

2.2.1. Processo de verificação da auditoria

Frezatti et al (2009, p. 9) A confiabilidade está ligada à objetividade e verificabilidade, materializando-se por algum tipo de auditoria interna e externa na contabilidade financeira. Na contabilidade gerencial, em condições normais, dada a subjetividade de alguns números e o acesso que os gestores tem, tornam a necessidade de auditoria menor ou muito diferenciada da contabilidade financeira

Sunder (2014, p. 137). Os auditores aceitam certas responsabilidades pela veracidade das demonstrações financeiras e pela sua evidenciação. A obrigação dos auditores é determinada e imposta por lei e não pelos contratos especificamente negociados para a firma.

Para Crepaldi (2019, p. 6) O objetivo da auditoria é aumentar o grau de confiança nas demonstrações contábeis por parte dos usuários. Isso é alcançado mediante a expressão de uma opinião pelo auditor sobre se as demonstrações contábeis foram elaboradas, em todos os aspectos relevantes, em conformidade com uma estrutura de relatório financeiro aplicável

Segundo a NBC TA 530, o auditor deve revisar a avaliação da administração sobre a capacidade operacional, considerando os seguintes aspectos:

- obter evidência de auditoria suficiente sobre a adequação do uso do pressuposto de continuidade operacional na elaboração das demonstrações contábeis;
- expressar uma conclusão sobre se existe incerteza significativa sobre a capacidade de continuidade operacional.

Não cabe ao auditor garantir a continuidade operacional da entidade, pois ele não pode prever eventos ou condições futuras que venham causar uma descontinuidade. Na execução de procedimentos de avaliação de risco, o auditor deve verificar se há eventos ou condições (indicadores) que possam levantar dúvida significativa quanto à capacidade de continuidade operacional da entidade.

2.2.2. A importância da decisão do auditor

Lorenzoni, Vieira (2013, p. 7) O crescimento das empresas gerou uma grande necessidade de criação de normas e procedimentos internos nos quais deveriam ter o devido acompanhamento, a fim de verificar se estes estão sendo seguidos corretamente pelos funcionários da empresa. Esta verificação é realizada pela Auditoria Interna.

Sunder (2014, p. 139). Cada tipo de decisão do auditor pode ser analisado na perspectiva econômica de buscar o desejável curso de ação, depois de examinar os custos e os benefícios das várias opções.

Crepaldi (2019, p. 8) O objeto da auditoria é o conjunto de todos os elementos de controle do patrimônio administrado, os quais compreendem registros contábeis, papéis, documentos, fichas, arquivos e anotações que comprovem a legitimidade dos atos da administração, bem como sua sinceridade na defesa dos interesses patrimoniais.

Crepaldi (2019, p. 22). Não se pode também julgar que a auditoria contábil torna impossível a existência de erros e fraudes na escrituração ou nos atos da administração, mas deve-se admitir que ela apenas reduz essa possibilidade. Para que sua eficiência fosse total, seria necessário que se procedesse à revisão integral de todos os registros da empresa, bem como se fiscalizassem todos os atos de seus funcionários e administradores, o que é impraticável. Mesmo a revisão integral dos registros não impede a existência de fraudes, pois essas podem decorrer de fatos não contabilizados.

Anthony, Govindarajan (2008, p. 654). Os negócios de auditoria mostraram muitos indícios de venci- mento, como crescimento desacelerado, margens de lucro em queda, ácida competição de preços e uma decrescente lealdade por parte do cliente. Embora muitos acreditem que a auditoria anual esteja se tornando uma commodity, este negócio ainda era, em média, altamente lucrativo em 1984.

Zenni (2007, p. 31) A auditoria surgiu com o objetivo de averiguar a consistência das demonstrações contábeis e certificar o cumprimento de normas internas. Para tanto, são analisados grande parte dos documentos e procedimentos empresariais.

Lorenzoni, Vieira (2013, p. 7) A auditoria interna realiza a verificação de todos os processos da empresa, como: contábeis, administrativos e de produção, permitindo que a empresa realize um acompanhamento constante nestes processos, descobrindo erros e falhas as quais se originam do controle interno.

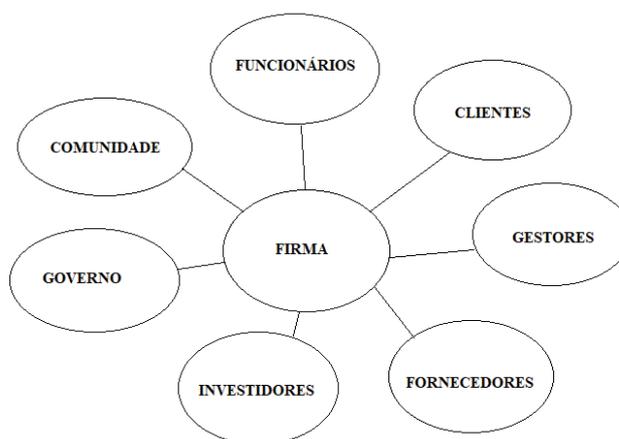
2.3 CONTROLE INTERNO

Para Frezatti et al (2009) A controladoria é o órgão da empresa que cuida para que os usuários tenham todas as informações para cumprir seus objetivos. Compreende a disseminação

de conhecimento, modelagem e implantação de sistemas de informações, por meio das contabilidade gerencial e contabilidade financeira.

Para que se possa compreender o que é Controladoria, quais são suas principais funções e atribuições etc., deve-se ter em mente o contexto em que a empresa atua. Esse contexto é formado pelo conjunto de stakeholders e suas inter-relações com a organização, tal como ilustrado pela figura:

Frezzatti et al (2009, pg. 26)



(Mattos, Mariano 1999, p. 2) Controle interno é o conjunto de medidas adotadas pela empresa com o intuito de proteger seu patrimônio, fornecendo registros contábeis fidedignos, possibilitando uma correta tomada de decisão.

Para Lorenzoni, Vieira (2013) controle interno é uma ferramenta de exame, que irá avaliar internamente e identificar os pontos a serem aprimorados em cada setor da empresa, para que se possa ter um melhor desenvolvimento na empresa.

(Bordin, Saraiva 2004, p. 2) O controle interno aborda a segregação de responsabilidades para se obter um controle interno eficaz, sua abrangência nos níveis estratégico, tático e operacional, assim como a inserção do controle interno em cada um destes níveis. Institui a contabilidade como ferramenta de controle e a importância de dados confiáveis para se extrair da contabilidade informações que retratem de forma clara a situação patrimonial e

administrativa da entidade. Por fim, trata o sistema de controle interno e os colaboradores, dando ênfase para que o controle de coisas só se dará através de um controle adequado das pessoas.

2.3.1. Seu papel e sua responsabilidade:

(Lorenzoni, Vieira 2013, p. 9) O controle interno pode ser utilizado como departamento responsável por determinar procedimentos e medidas para evitar falhas de ordem operacional, acompanhar a execução das atividades, buscando evitar erros intencionais ou não, protegendo assim a fidelidade das informações geradas, garantindo segurança de forma a fornecer subsídios aos gestores quanto à tomada de decisão.

(Nunes 2012, p. 28) controle interno envolve todos os processos e rotinas, de natureza contábil e administrativa, com o intuito de organizar a empresa de tal maneira que seus colaboradores compreendam, respeitem e façam cumprir as políticas traçadas pela administração; os ativos tenham sua integridade protegida; e por fim, que as operações da organização sejam adequadamente registradas na contabilidade e as demonstrações financeiras sejam fidedignamente retratadas.

(Nascimento, Gomes, Oliveira 2020, p. 2) O controle é parte integral ao pleno desenvolvimento e execução do processo administrativo (planejar, organizar, dirigir e controlar). Ele é o responsável por criação de padrões de desempenho, medição do desempenho atual, a comparação entre o desempenho padrão e o atual, e as possíveis ações corretivas para redirecionar os esforços no caminho dos objetivos inicialmente traçados

Objetivos do controle interno conforme (Mattos, Mariano 1999, p. 2) são:

- Proteção de ativos;
- Obtenção de informações apropriadas;
- Obtenção da eficiência operacional.

Frezatti et al (2009, p. 20) O principal papel da Controladoria, enquanto órgão da entidade é:

- a. Executar exclusivamente o controle gerencial da entidade;
- b. Coordenar o controle gerencial da empresa;
- c. Definir algumas regras para a construção do modelo de controle gerencial;

- d. Colaborar para que a empresa entenda o que ocorre no controle gerencial.

2.3.2. Sua importância:

(Lorenzoni, Vieira 2013, p. 5) O sistema de controle interno é de extrema importância para a gestão das empresas, considerando que suas diversas atribuições demonstram não apenas sua relevância de responsabilidades como também a preocupação em cuidar, analisar, comprovar e desempenhar um controle interno apropriado sobre os atos praticados pela administração, e não se limita em evitar práticas fraudulentas.

(Ferezatti et al 2009, p.101) Uma das principais responsabilidades da Controladoria diz respeito ao acompanhamento do desempenho das diversas áreas da empresa – compras, produção, vendas etc., verificando se o que estão realizando está de acordo com os planos previamente elaborados, à luz do planejamento global.

(Ferezatti et al 2009, p. 33) nas demonstrações contábeis preparadas para usuários externos, o valor dos estoques seja mensurado segundo o Custeio por Absorção, que é o único exigido pela legislação brasileira e está em consonância com as Normas Internacionais de Contabilidade. Nesse caso, os auditores independentes têm por dever verificar se o método está sendo corretamente aplicado, inclusive no que se refere à consistência dos critérios de rateio de custos indiretos aos produtos ao longo do tempo.

(Sunder 2014, p. 5) A contabilidade e o controle nas organizações produzem conhecimento comum para auxiliar a definição de contratos entre os agentes. Entretanto, o conhecimento comum é uma abstração teórica. Traduzi-lo na prática é tão difícil quanto tornar um ponto matemático visível em um quadro.

Conforme afirma Garcia, Kinzler, Rojo (2014, p. 3)

A empresa para se destacar deve buscar bons sistemas de controles e ferramentas adequadas para sua melhor gestão. O planejamento e o controle de uma organização moderna requerem uma administração capaz de apresentar resultados positivos nos diferentes aspectos que envolvem a organização, e, de modo específico, o controle interno – C.I. revela a realidade da empresa mediante o uso de ferramentas adequadas. Atender o cliente na hora certa, com a quantidade certa e requerida tem sido o objetivo da empresa, assim a rapidez e presteza na distribuição das mercadorias assumem cada vez mais um papel preponderante na obtenção de vantagem competitiva duradoura.

2.4 GESTÃO DE ESTOQUES

Conforme a NBC TG, estoque é uma conta do Ativo que representa bens de propriedade tangível destinados à venda, podendo ser classificados de diversas formas, no caso do comércio varejista no qual é o foco desse trabalho, deve ser classificado como conta Mercadorias. A classificação de contas normalmente é desconhecida pelos empresários, o que causa falta de conhecimento e precipitação na hora de formar seu Mark Up, já que desconsidera algumas despesas, como impostos, custos variáveis e custos fixos.

No site do Sebrae no ano de 2019, consta um artigo onde explica a diferença entre os custos variáveis e os custos fixos:

Custos variáveis: são aqueles que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção. Exemplo: Em uma indústria de móveis, são produzidas, por mês, 250 cadeiras. Para a produção, é contratada mão de obra temporária, que varia de acordo com a empreitada. O pagamento é feito também por trabalho.

Custos fixos: São os gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida. Os custos fixos fazem parte da estrutura do negócio. Exemplos: contas de água, aluguel, material de limpeza, salários.

Paoleschi (2019, p. 45) “Os estoques representam um dos ativos mais importantes do capital circulante e da posição financeira da maioria das empresas industriais e comerciais. Sua correta determinação no início e no fim do período contábil é essencial para a apuração adequada do lucro líquido do exercício. ”

O controle gerencial para (ANTHONY; GOVINDARAJAN, 2008) é o conjunto de atividades desenvolvidas para assegurar que os planos gerenciais sejam atingidos. Esse conjunto de atividades demanda recursos e estrutura para que as atividades sejam desenvolvidas. A contabilidade gerencial, a partir de um sistema de informações gerenciais, proporciona tais recursos e a controladoria se constitui na estrutura que, geralmente, cuida tanto da contabilidade gerencial como da financeira.

2.4.1 A importância de um estoque bem planejado:

Borges, Campos et al (2010, p. 2) um bom gerenciamento de estoques ajuda na redução dos valores monetários envolvidos, de forma a mantê-los os mais baixos possíveis, mas dentro dos níveis de segurança e dos volumes para o atendimento da demanda.

Hansen, Mowen (2001, p. 39). Os processos de monitorar a implementação de um plano e de tomar as ações corretivas como necessário são chamados de controle. Normalmente, o controle é conseguido mediante feedback. O controle é estreitamente necessário para o bom andamento da empresa e para o controle de estoque.

Feedback: é informação que pode ser usada para avaliar ou corrigir as etapas que estão sendo feitas para implementar um plano.

Koxne, Haussmann, Beuren (2006, p. 8). Os estoques são de grande importância para a empresa pesquisa, pois à medida que estes vão sendo utilizados, seu valor se converte em dinheiro, melhorando o fluxo de caixa e o retorno investido pela empresa. É função da administração de estoques gerenciar o investimento em estoques por meio do uso eficiente dos controles de custos.

Ching (2010, p. 17). Os estoques absorvem capital que poderia estar sendo investido de outras maneiras, desviam fundos de outros usos potenciais e tem o mesmo custo de capital que qualquer outro projeto de investimento da empresa. Aumentar a rotatividade do estoque libera ativo e economiza o custo de manutenção do inventário.

Garcia, Kinzler, Rojo (2014, p. 10) O objetivo do controle de estoque é otimizar o investimento em estoque, aumentando o uso dos meios internos da empresa, diminuindo as necessidades de capital investido.

Garcia, Kinzler, Rojo (2014, p. 18) o controle interno de estoques contribui para a gestão empresarial, pois, o registro deles no sistema de informação, inclusive informando de sua obsolescência para a contabilidade, leva a decisão de quanto e em que momento reabastecer os estoques e envolve equilibrar os custos associados à concretização de um novo pedido.

2.4.2. Principais dificuldades encontradas

Paoleschi (2019, p. 23) “O controle dos estoques depende de um sistema eficiente, o qual deve fornecer, a qualquer momento, as quantidades disponíveis, a localização dos itens, as

compras em processo de recebimento, as devoluções ao fornecedor e as compras recebidas e aceitas. ”

Ching (2010, p. 16). No caso de métodos que servem estritamente para controle de estoques, a previsão de vendas com base no histórico de vendas passadas é a técnica de previsão mais comum.

Paoleschi (201, p. 26). Nas empresas, a maioria das pessoas trabalha sempre com urgência. Toda requisição é “para ontem”. Esse senso de urgência faz parte do dia a dia de muitas empresas e acontece por diversos motivos, incluindo decisões gerenciais, fora do poder de decisão do funcionário, mas também pode ser falha de organização e gerenciamento do tempo do próprio funcionário.

Ching (2010, p. 16). Prever a demanda do produto e qual a quantidade que os clientes deverão comprar é assunto crítico para todo planejamento empresarial. Dessa forma, grande esforço deve ser dedicado ao desenvolvimento deste tópico.

2.4.3. Inventário físico

Consiste em fazer a contagem das peças físicas, conforme Paoloschi (2019, p.). Para fazer um planejamento correto do estoque, inicialmente é preciso fazer uma classificação dos materiais de acordo com sua importância e seu valor para a empresa.

Para Maia (2011, p.6). Os estoques são um item representativo dentro das demonstrações contábeis ou financeiras da organização. Em função disso é imprescindível que os mesmos possuam controles adequados para sua mensuração e valorização. E o inventário físico é um procedimento de controle eficaz na mensuração dos estoques existentes na organização.

Para uma gestão adequada o relatório do inventário físico deve conter:

Santos (2018, p. 55)

- Volume de dados históricos: Analisa-se a quantidade de temporadas existentes como dados históricos. No mínimo, devem existir duas temporadas históricas uma Outono Inverno e uma Primavera Verão para que se tenha exemplos de ciclos de vida de ambos os períodos sazonais. Analisa-se também a granularidade das vendas, se são analisadas por semana, por dia, por mês, etc.

- Níveis de agregação disponíveis: Analisa-se a árvore de agregação dos produtos do varejista, a fim de que seja possível identificar qual o melhor nível para realizar a previsão de vendas.
- Atributos disponíveis: Analisa-se também os atributos descritivos disponíveis para os produtos, assim como o percentual de dados faltantes nestes atributos, para que se possa avaliar a utilização de alguma técnica baseada nos atributos para atribuição de produtos novos aos grupos de produtos identificados.

2.4.4 Previsão de vendas

Santos (2018, p. 7) A previsão de vendas no varejo da moda é um problema complexo e um dos componentes essenciais da cadeia de suprimento, sendo utilizada tanto para previsão de longo prazo quanto para a previsão de curto prazo.

Dias (p. 1). No ambiente empresarial as previsões de demanda são importantes, sobretudo para racionalização dos recursos e para o planejamento correto do nível de atendimento aos clientes. Toda atividade de planejamento requer previsões sobre um fato futuro. Quanto melhor for essa previsão, melhor serão as hipóteses utilizadas para o planejamento.

Santos (2018, p. 35) A previsão de vendas estima as vendas futuras com base em dados históricos de vendas, tendências de mercado ou outros fatores relevantes. Devido à intensa competição global, a predição de vendas tem se tornado um mecanismo indispensável na indústria nos mais variados ramos, tais como eletrônicos e moda (vestuário e calçados). Com base em métodos confiáveis de predição, tomadores de decisão são capazes de responder rapidamente a mudanças no mercado, mantendo o estoque relativamente baixo e controlando o custo da produção.

A falta desse planejamento ocasiona vários problemas, para Santos (2018, p. 42) Alguns dos efeitos de uma previsão malfeita são: alto nível de estoque, obsolescência de produtos, baixo nível de serviço, pedidos de mercadorias urgentes, perda de vendas e conseqüentemente utilização ineficiente de recursos financeiros e de armazenagem.

2.4.5. Estoque ideal

Gianesi, Biazzi (2011, p. 3). A gestão dos estoques consiste em agir sobre o processo de suprimento – já que pouca ação normalmente pode ser feita sobre o processo de demanda –, e essa ação se traduz pela decisão de o que suprir, em que quantidade e em que momento, para a decisão de suprimento ser tomada, é necessário conhecer o estoque atual inicial, a estimativa da demanda futura e o estoque final desejado.

É de suma importância ter o um estoque planejado para ter um bom retorno financeiro, conforme Silva, Henzel (2012, p. 2) O estoque se destaca como um processo para reduções de custos porque, além de ser uma parcela relevante destes custos, tem um grande impacto sobre o retorno do investimento dos empresários ou acionistas. Enquanto as taxas de juros e a escassez de recursos pressionam os estoques para baixo a incerteza da demanda força as empresas a manterem um estoque de segurança, a fim de evitar problemas com estoque, e garantir a sobrevivência no momento de pico.

A gestão dos estoques consiste em agir sobre o processo de suprimento – já que pouca ação normalmente pode ser feita sobre o processo de demanda –, e essa ação se traduz pela decisão de o que suprir, em que quantidade e em que momento.

Para obter um estoque favorável deve-se levar em consideração:

Santos (2018, p. 56)

- Granularidade das vendas: Adota-se que a granularidade padrão das vendas seja por semana, que inicia na segunda-feira e termina no domingo. Os dados podem ser agregados na fase de pré-processamento para a execução do método de previsão a nível de mês, por exemplo.
- Nível de agregação dos produtos: Adota-se que o nível de agregação padrão dos produtos é o nível categoria, por exemplo, blusa, vestido, sandália, sapato, bota, etc. Esta característica também pode ser tratada o pré-processamento dos dados, sendo possível a previsão em outro nível da hierarquia de produtos.
- Definição das datas que compreendem as temporadas de venda: Adota-se que a definição padrão das temporadas de venda iniciam juntamente com o início da estação do ano. Desta maneira a temporada Outono Inverno inicia em março e termina em setembro e a temporada Primavera Verão inicia em setembro e termina em fevereiro. Esses valores também podem ser alterados na etapa de pré-processamento dos dados.

2.4.6 Giro de estoques

Silva, Henzel (2012, p. 10) giro dos estoques o qual indica o número de vezes em que o capital investido em estoques é renovado por meio das vendas e compras. É medido em base mensal e representa um histórico dos meses anteriores, sendo calculado pela

Equação 1: Giro =

$$\frac{\text{Consumo total de 12 meses}}{\text{Média de estoque dos 12 meses}}$$

Sucupira (2003, p. 3) O giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado através das vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado.

Barbieri (2019, p. 27) Giro de estoque é conceituado como um indicador de qualidade e desempenho do estoque. Pode ser aplicado a qualquer tipo de estoque, independente da complexidade do mesmo.

2.4.7 Nível de atendimento

Um Sistema de Recomendação combina várias técnicas computacionais para selecionar itens personalizados com base nos interesses dos usuários e conforme o contexto no qual estão inseridos Barbieri (2019, p. 35). Dessa forma, podendo verificar o quando eficaz o estoque conseguiu ser.

Reis, Boligon (2014, p. 6). Busca definir o estoque de segurança com base no consumo médio de determinado período e o atendimento da demanda não na totalidade, mas em grau de atendimento definido.

A empresa consegue suprir as necessidades do seu público alvo com o estoque atual?

2.4.8 Relatórios competentes

Conforme a Revista Fema (2012) relatório gerencial pode ser entendido como um documento escrito, baseado em fatos, contendo informações relevantes para avaliação da situação atual levando a possíveis soluções aos desvios.

Eles devem ser desenvolvidos dentro de um determinado tempo, que seja coerente para empresa, já que a produção constante de relatórios foge do objetivo principal destes, cansando os usuários. Um intervalo de tempo torna-se necessário para a emissão de um novo relatório de acompanhamento comparativo do desempenho do negócio.

Nesse sentido um sistema de controle de estoques que produza relatórios gerenciais é importantíssimo, servindo de instrumento para planejar o estoque futuramente sem prejudicar nenhum setor e atendendo as necessidades reais da empresa.

Com relatórios competentes torna-se possível agir com antecedência, conforme Souza (2007, p. 15) os produtos, depois de certo tempo no estoque, podem se tornar obsoletos, e com um controle de estoque apurado, a empresa pode detectar esses fatos com antecedência.

Os relatórios atuais da empresa estão de acordo com a realidade?

3.0 METODOLOGIA

A metodologia é a aplicação de procedimentos e técnicas que devem ser observados para construção do conhecimento, com propósito de comprovar sua validade e utilidade nos diversos âmbitos da sociedade (PRODANOV, FREITAS, 2013, p. 14)

3.1 CLASSIFICAÇÃO E DELINEAMENTO DA PESQUISA

Em conformidade com Michel, (2015, p. 105) “O diagnóstico tem a função de investigar, criteriosa e tecnicamente, as razões mais profundas dos problemas aparentes, assim como criar posturas preventivas em relação a esses problemas. Nessa fase, é feito um completo e detalhado trabalho de coleta de dados e informações da empresa, através das técnicas de entrevistas, aplicação de questionários, observação e análise documental da empresa”

Desta maneira podemos definir essa análise como pesquisa- diagnóstico, pois tem como proposta levantar e definir problemas de forma crítica sobre a conduta do controle interno de seu estoque, que tem como objetivo avaliar as técnicas usadas e dar como sugestão meios mais eficazes, que melhorem o funcionamento da empresa.

De acordo com os objetivos, este estudo condiz com uma pesquisa exploratória, já que para realização do trabalho necessita-se de informações do estoque, como: modelos, quantidade necessária de produtos disponíveis para venda, melhorias que iriam proporcionar e os custos para essas mudanças, para que se possa ter familiaridade com o problema e conseguir achar soluções. Para Gil (2008, p. 26) proporcionar maior pessoas experientes no problema pesquisado. Geralmente, assume a forma de pesquisa bibliográfica familiaridade com o problema (explicitá-lo). Pode envolver levantamento bibliográfico, entrevistas com e estudo de caso. Da mesma forma, encaixa-se como uma pesquisa descritiva, pois para sua realização será necessário o uso de documentos já existentes para ter uma relação mais concreta. De acordo com Gil (2008, p. 26) têm como objetivo a descrição das características de determinada população ou fenômeno. Podem ser elaboradas também com a finalidade de identificar possíveis relações entre variáveis.

Em concordância com a forma de abordagem do problema, ela é classificada como qualitativa, pois será realizado uma busca por um modelo de gestão de estoque que seja mais favorável para a empresa, para Sampieri, Collado, et al (2013, p. 33) O enfoque qualitativo busca

principalmente a “dispersão ou expansão” dos dados e da informação. Utiliza a coleta de dados sem medição numérica para descobrir ou aprimorar perguntas de pesquisa no processo de interpretação.

Estudo de caso e pesquisa documental, são os procedimentos técnicos que se admitiu para esse estudo. Em razão de que será avaliado somente o que está relacionado aos estoques, de forma detalhada, para que se consiga ter o maior conhecimento possível, para Gil (2008, p. 33) O estudo de caso é uma modalidade de pesquisa amplamente utilizada nas ciências sociais. Consiste no estudo profundo e exaustivo de um ou poucos casos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento. E para seu desenvolvimento será utilizado documentos da empresa e não livros ou artigos científicos, sendo dessa forma um procedimento documental. Para Gil (2008, p. 28) vale-se de toda sorte de documentos, elaborados com finalidades diversas, tais como assentamento, autorização, comunicação etc. Mas há fontes que ora são consideradas bibliográficas, ora documentais. Por exemplo, relatos de pesquisas, relatórios e boletins e jornais de empresas, atos jurídicos, compilações estatísticas etc. Assim, recomenda-se que seja considerada fonte documental quando o material consultado é interno à organização, e fonte bibliográfica quando for obtido em bibliotecas ou bases de dados.

3.2 POPULAÇÃO E AMOSTRA

Esse estudo será realizado na empresa B&T Modas- ME, localizada na rua Governador Ildo Meneguetti, 241, centro, no município de Vanini/RS. O objeto a ser estudado nesse estabelecimento, será a verificação da eficácia de estoque, ou seja, se está agregado de forma correta para atender o seu público e gerar lucro para a empresa. Para Michel, (2015, p. 159) a amostra constitui uma porção ou parcela, convenientemente selecionada do universo (população); é o subconjunto do universo da população, representativo nas principais áreas de interesse da pesquisa.

3.3 PLANOS DE COLETA DE DADOS

A arrecadação dos dados para realização desse trabalho se dá por meio de observação, para entender o funcionamento do estoque, quais os maiores problemas e como está sendo feito o controle atual.

Gil (2008, pág. 109) A observação participante consiste na participação real do pesquisador na vida da comunidade, da organização ou do grupo em que é realizada a pesquisa. O observador assume, pelo menos até certo ponto, o papel de membro do grupo.

3.4. ANÁLISES E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Para analisar os dados que serão levantados, pretende-se comparar com os já existentes na empresa, para que se possa verificar o quanto vai ajudar e onde deve-se concentrar mais esforços, para ter um estoque saudável e vendável. Os dados serão coletados por observação, análise de estoque existente e análise dos levantamentos que estão na empresa.

3.5 QUESTÕES NORTEADORAS

1. Inicialmente, gostaria de conhecer a história da empresa. Como tudo começou?
O que levou à escolha deste ramo?
2. Quais as principais dificuldades enfrentadas desde o início até o momento?
3. Qual o faturamento anual estimado pela empresa?
4. O sistema de controle de estoque fornece a qualquer momento, as quantidades disponíveis, a localização dos itens, as compras em processo de recebimento, as devoluções ao fornecedor e as compras recebidas e aceitas?
5. É realizado o controle por categoria de produtos, para saber quais são os mais vantajosos para a empresa e se todos devem permanecer?
6. A empresa possui relatórios? Se sim, eles possuem informações concretas, com características qualitativas, que auxiliam na tomada de decisões?
7. A gestão de custos é uma prática regular na empresa? Como são feitos os controles de custos fixos e variáveis?
8. A empresa possui uma determinação de estoque para cada período, para poder manter o lucro líquido planejado?
9. O estoque atual possui um nível de segurança para o atendimento da demanda, mas que ao mesmo tempo não seja excessivo?
10. Em relação ao controle de estoque, a previsão de vendas com base no histórico de vendas passadas é a técnica de previsão mais comum utilizada pela empresa?

11. Qual o sistema de controle usado atualmente pela empresa? Esse sistema é por meio de software ou é realizado manualmente?
12. Há colaboradores na empresa? Se sim, quantos são? Eles compreendem e cumprem as políticas estabelecidas? Como elas foram repassadas a eles?
13. A empresa realiza o inventário físico? Se sim, está de acordo com o sistema de gestão?
14. A empresa possui a informação do giro de estoque?
15. O estoque está atendendo de forma eficaz, levando em consideração a quantidade e a satisfação do público alvo?
16. É realizado um planejamento de vendas para cada período? Se sim, as vendas atuais da empresa estão de acordo com o planejado?
17. Com que frequência são comparados o padrão de vendas com as atuais? São definidas as possíveis ações corretivas, para que sempre seja redirecionado os esforços para o caminho dos objetivos da empresa?
18. A empresa possui a informação do valor de estoque disponível?
19. A empresa possui dados com base no consumo de cada período, para a realização das compras?
20. As compras são feitas levando em consideração o software ou é feito manual?
21. As compras são realizadas por meio de pedidos programados, para que o produto chegue no momento desejado?
22. Os fornecedores estão de acordo com o propósito da empresa? Possui grades que comportam a cidade?

4. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

4.1 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

Tudo começou quando ambas as sociais estavam cansadas de seus atuais empregos e precisavam encontrar outro, como ambas sempre trabalharam no comércio varejista e desta forma possuíam conhecimento e prática no assunto, decidiram abrir juntas uma loja nesse ramo. A empresa sempre foi situada na cidade de Vanini/RS e começou como MEI em um endereço mais retirado do centro e localizado em baixo de um pequeno porão na casa de uma das sócias.

Pela falta de recursos financeiros que elas possuíam, começaram com pouca mercadoria e móveis reutilizados. Diante de todos esses fatores, se teve a maior dificuldade inicial, que foi a falta de fornecedores e de credibilidade com eles, o que ocasionou a falta de estoques. Mesmo assim, com muito esforço e dedicação, conseguiram aos poucos contatar fornecedores com mercadorias de ótima qualidade e cativar sua confiança.

No dia 02/03/2019 realizaram a inauguração da loja e aos poucos foram conquistando clientes e construindo um estoque para atender demandas maiores. Sempre estiveram em busca de realizar projetos diferentes e acreditando no potencial das redes sociais atualmente e no poder do marketing. Pelo fato da empresa ser bem pequena, conseguiam ter um bom controle do estoque de mercadorias, da quantidade vendida e das contas a receber.

Nas imagens a seguir pode-se conhecer a antiga loja e perceber como ela era pequena e possuía um estoque consideravelmente baixo:

Fotografia 1: Calçados loja



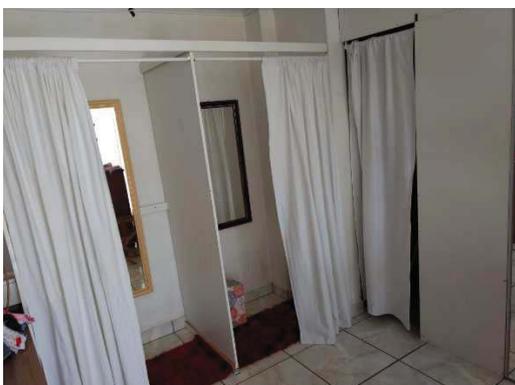
Fotografia 2: Estoque de vestuário loja



Fonte: Próprio autor

Fonte: Próprio autor

Fotografia 3: Provadores loja



Fonte: Próprio autor

Após três meses de loja, surgiu a oportunidade de alugar uma peça de grande porte no centro da cidade, entenderam isso como um crescimento importante e mesmo com receio decidiram se mudar. Essa peça possui características antigas que possibilitaram o uso de móveis menos modernos e que dessa forma não necessitavam de um investimento alto. Foram muitas noites, após o expediente, de limpeza e organização do novo espaço para que estivesse pronto para receber os clientes no dia da inauguração.

O novo lugar possibilitou maior fluxo de clientes e mais visitas de representantes, o que facilitou a compra e venda no estabelecimento e dessa forma aumentou sua receita mensal de vendas. Deixando de lado, também, o problema inicial de falta de mercadorias, agora conseguem realizar suas compras de maneira mais fácil e podendo ter uma grande diversidade de marcas e produtos.

Mas com todo o aumento de esforços que o novo espaço necessitou, acabaram deixando o controle de lado, não sabendo mais o total de contas a receber e nem a quantidade de estoque disponível, o que está ocasionando vários problemas de gerenciamento e ocupando grande parte do capital de giro da empresa. Dessa forma hoje estão em busca de conhecimento e aperfeiçoamento em todos os segmentos que se faz necessário, inclusive no controle. Para que haja desenvolvimento e progresso na empresa.

Atualmente, após mais ou menos dois anos e meio de loja, as proprietárias têm a certeza que fizeram a escolha certa, conseguindo fazer o que gostam e ao mesmo tempo ter o seu sustento. A empresa possui uma lista de clientes consideravelmente boa, pelo tamanho da cidade

e se destacam pela busca constante de inovação em sua área, tentando sempre que possível fazer ações humanas que proporcionem felicidade e confiança na hora do cliente realizar uma compra.

Nas imagens a seguir, podemos perceber o aumento significativo no espaço e na quantidade e diversificação de mercadorias:

Fotografia 4: Entrada loja



Fonte: Próprio autor

Fotografia 5: Setor feminino loja



Fonte: Próprio autor

Fotografia 6: Área próxima ao caixa



Fonte: Próprio autor

Fotografia 7: Setor infantil e masculino loja



Fonte: Próprio autor

4.2. PRINCIPAIS DIFICULDADES ENCONTRADAS

A maior dificuldade da empresa que se tem desde o início até agora é a falta de capital próprio, já que a empresa começou sem capital inicial, ou seja, tendo que fazer as vendas para

conseguir liquidar as contas a pagar de cada mês. Isso fez com que a compra de mercadorias fosse mais difícil no início e gastos com marketing não pudessem ser feitos.

A falta de capital próprio também ocasiona a perda de diversas oportunidades, como por exemplo descontos exclusivos para compras à vista, viagens para os maiores centros de distribuição de venda para o atacado que também vendem somente a vista e a compra de algumas empresas de maior porte que exigem na maioria das vezes algumas compras com pagamento antecipado no começo da parceria.

Porém mesmo com essa dificuldade de grande importância, a empresa conseguiu fazer compras parceladas de ótimas empresas, por não possuir restrições em seu cadastro.... Hoje já consegue fazer as compras parceladas com a grande maioria dos fornecedores, já que possui um bom histórico e várias recomendações de outras empresas que já trabalharam.

Mesmo assim, essa dificuldade veio à tona novamente, quando se iniciou a pandemia do Covid-19, que fez com que a empresa fechasse em alguns períodos e ocasionou uma perda significativa no fluxo de vendas e no recebimento de contas a receber, já que as pessoas físicas também foram abaladas por essa pandemia. Sendo assim, a empresa pela primeira vez, teve que recorrer a empréstimo de capital de terceiros com o banco, para poder manter os custos mensais da loja e realizar os pagamentos com os fornecedores. Além do empréstimo, a empresa contou com vários fornecedores de empresas com porte maior, que entenderam a situação em que todos estavam passando e prorrogaram os boletos em aberto para datas futuras sem acréscimo de juros.

Atualmente, com a diminuição dos casos ativos da pandemia, a loja já voltou a vender o fluxo normalmente, mesmo que tenha que ter tido inovação e mudança em alguns setores de vendas.... Por exemplo, onde anteriormente se vendia roupas para festas, hoje se vendem peças para o dia a dia e para momentos de maior lazer. Acredita-se que com esse início de vacinação e com o começo de algumas liberações festivas, em breve poderá voltar tudo ao normal e se terá aumento nas vendas.

Um novo meio de venda que veio para somar foi a realização de lives, que se tornou um grande aliado nessa época. No começo as proprietárias estavam evitando, pois se faz necessário muita organização e se necessita de uma boa apresentação, que mostre as qualidades do produto com uma boa dicção e isso no formato ao vivo. Todavia, com o passar do tempo puderam perceber que seria uma nova forma de vender e que teriam que se adaptar com a ideia. No momento presente a loja realiza lives mensalmente e consegue ver um aumento significativo no fluxo de clientes nos dias posteriores a mesma.

Outro método que foi muito utilizado durante o auge da pandemia, foi a entrega de produtos condicionais na casa do cliente, para que não tivessem que sair e desta forma não ocasionasse aglomeração no estabelecimento. Todas as ações que foram realizadas foram com o intuito de manter a loja ativa e dessa maneira conseguiram concluir esse objetivo.

4.3 TRIBUTAÇÃO SOBRE O FATURAMENTO

A empresa começou como MEI, com um faturamento baixo e poucos custos em relação aos impostos, hoje o faturamento anual da loja é em torno de 314.000,00, o que fez com que a empresa migrasse para o SIMPLES NACIONAL e desta forma teve que se adaptar aos novos critérios de tributação. Tendo que emitir notas fiscais de vendas no próprio estabelecimento, através de um sistema que também teve que ser adquirido.

Pelas normas fiscais a nova tributação tem uma diferença significativa em comparação com a antiga, já que o MEI faz o pagamento de uma guia única e não necessita de muita ajuda do escritório contábil e o SIMPLES NACIONAL deve fazer o pagamento de um percentual sobre as compras e vendas de mercadorias e manter uma mensalidade para apoio do escritório, já que necessita de uma maior demanda. Mesmo gerando mais custos, entenderam essa transferência como uma evolução, já que para se manter como MEI o faturamento anual da empresa deve ser de no máximo 81.000,00, que é um valor consideravelmente baixo.

Pela questão de a localização da empresa ser uma cidade pequena, o valor do seu faturamento está bom em relação aos comércios já existentes. Presentemente já consegue efetuar algumas vendas para cidades vizinhas e possui um bom fluxo de clientes na cidade. Já está nos planos futuros a realização de aumento do fluxo de vendas online, mas entende-se também que para essa concretização se faz necessário, um investimento tanto em aprendizado quanto no pessoal, pelo fato de que uma loja online necessita de tempo e estratégias.

4.4 REALIZAÇÃO DO CONTROLE DE ESTOQUE

O controle é realizado de forma manual, sem caracterização ou diferenciação de itens, não se consegue saber com precisão a quantidade disponível, ou seja, não se tem dados fidedignos do estoque atual. Normalmente a empresa faz o seu gerenciamento de estoque através

de uma simples olhadinha, imaginando mais ou menos o que tem que ser feito reposição e o que não precisa.

Percebendo que o estoque está em excesso e que provavelmente foi ocasionado por esse descaso com o controle, hoje percebe-se a importância do mesmo e já se está na procura e desenvolvimento de métodos que melhorem esse fator. Como por exemplo a visualização de cursos que auxiliam no entendimento, não só dá importância, mas também de como fazer e por onde começar; a implementação do uso de planilhas de Excel e aquisição de softwares que auxiliem nesse processo.

E do mesmo modo que não é feita a diferenciação dos itens, também não são separados por categorias, tendo somente os dados de vendas mensais total e não de cada segmento, o que não permite saber o que está sendo mais vantajoso e mais vendido. Ou seja, é realizado somente uma conta manual de quanto foi vendido no dia e no mês, o que causa um trabalho demorado e exaustivo e que não traz todas as informações necessárias. O que faz com que atualmente a empresa esteja em busca de algum sistema de gerenciamento, que auxilie na questão de fechamento de caixa, para que lhe sobre mais tempo para focar no gerenciamento e diferenciação de categorias, podendo desta forma investir nos segmentos que lhe dão maior retorno e agrade seus clientes.

Entende-se que esse é um ramo que tem que estar sempre se inovando, pelo fato de que os clientes procuram novidades constantemente e assim se faz ainda maior a necessidade de estar a fazer um bom gerenciamento e uma boa diferenciação de categorias para que se consiga saber os produtos que suprem as necessidades do público alvo e fazer compras assertivas. E ao mesmo tempo é de suma importância para um comércio varejista ter excelência no atendimento e na pós-venda, pois essa é uma forma de fidelizar o cliente e fazer com que ele tenha boas lembranças ao pensar na sua loja e conseqüente trazer os retornos de um bom controle na empresa.

Como já citado anteriormente os relatórios da loja são feitos somente “por cima” ou com algumas anotações manuais, que não são concretas e não podem auxiliar em uma decisão importante, como por exemplo em uma compra de mercadoria feita de forma correta, onde possua itens que não só agradem o público alvo, mas que também não possuam peças semelhantes no estoque.

4.5 CUSTOS DA EMPRESA

Os custos fixos e variáveis da empresa são de conhecimento da mesma, sendo realizado de forma manual e utilizado para o faturamento da mercadoria. Mesmo assim, a empresa não possui todos os custos especificados e com valores exatos e confiáveis, apenas tem uma breve ideia de quais são e de quanto são. Seria de grande valia que a empresa tivesse esses dados de forma clara e fidedigna a qualquer momento que fosse necessário, dessa forma seria muito interessante se o sistema gerencial também possuísse uma aba para a colocação desses itens e ajudasse a entender todos os custos que se tem em um comércio de varejo.

Cada dia se consegue ter uma visão melhor do próprio negócio e percebe-se custos que antes não eram vistos, como por exemplo a depreciação da parte estética da loja. Atualmente seriam necessárias diversas manutenções para que ficasse um espaço bonito e agradável, porém não era um custo que a empresa levava em consideração anteriormente.

4.6 META DE ESTOQUE E LUCRO LÍQUIDO

A empresa não determina a quantidade de estoque necessária para cada período e também não possui uma meta de lucro líquido. Como a parte do gerenciamento não está sendo tratada de forma eficaz, resulta-se no excesso de compras, fazendo com que seus gastos com o pagamento de fornecedores sejam muito altos e o todo o seu lucro líquido seja utilizado para o pagamento dos mesmos. Então, além da empresa não ter uma meta de lucro líquido, também não sabe ao certo qual é o seu valor atual.

Essa ação de determinar a quantidade necessária de cada item para cada período, será uma das primeiras atitudes de mudança que a empresa vai realizar, pois acredita que fazendo uma compra correta terá como consequência bons frutos, tanto em relação ao um estoque saudável quanto em relação ao lucro líquido.

O estoque atual atende as demandas necessárias, tendo bastante opções para os clientes e desta forma resultando em poucas perdas de vendas, porém atualmente ele está em excesso. E quando esse fator acontece além de utilizar todos os recursos financeiros disponíveis na empresa, ainda causa a má exposição dos produtos deixando a loja com cara de muito cheia e tendo alguns itens que acabam não sendo visualizados e desta forma não vendendo.

A boa exposição dos produtos tem um resultado muito positivo, pois torna possível o desejo de comprar, assim que o cliente entrar na loja, ocasionando uma venda maior do que a que estava na ideia do cliente ao sair de casa. No momento presente, o mundo está muito mais digital do que há alguns anos atrás e desta forma se faz necessária uma boa exposição online também, com fotos e vídeos dos produtos que despertem no cliente a necessidade de novas aquisições ou até mesmo de ir conhecer seu espaço físico.

4.7 PREVISÃO DE VENDAS

A técnica usada para a previsão de vendas é com base nos históricos de vendas passadas. Todo mês é calculado em reais o quanto foi vendido e qual foi a média de peças por cliente, tendo esses cálculos realizados a empresa consegue saber o quanto pode comprar para conseguir realizar o pagamento destes investimentos, porém o erro mais comum que foi cometido pela empresa neste período, foi não levar em consideração o estoque disponível para a realização dessas compras. Se desde o começo tivessem levado isso em consideração, hoje o estoque estaria mais equilibrado e a empresa teria utilizado menos dinheiro para esse investimento.

O controle do estoque e todos os cálculos são feitos de forma manual.

4.8 COLABORADORES

Na empresa só atuam as duas sócias atualmente e desde o começo possuem suas ideias alinhadas no mesmo propósito, desta forma todas as decisões são tomadas juntas, sempre pensando no melhor para a loja. Já está nos planos futuros a contratação de uma nova funcionária para auxiliar, principalmente nos meses de maior fluxo de vendas. A única colaboradora que frequenta a empresa mensalmente é a pessoa responsável pela limpeza do local e desta forma não tem contato com os clientes e nem com os planos da empresa.

Possui uma grande vantagem em ser apenas as donas que atuam na empresa, pois se tem a certeza que as ações estão de acordo com o planejado, porém entende-se que sem a contribuição de colaboradores a empresa não conseguirá evoluir mais do que o ponto atual.

4.9 INVENTÁRIO FÍSICO

Não é a realizado o inventário físico, ou seja, não é contado o estoque para ver se fecha com os dados do controle, já que atualmente os dados disponíveis não são de confiança e possuem muitos itens na loja, o que causaria uma grande demanda de tempo para essa realização.

4.10 QUALIFICAÇÃO DO ESTOQUE

O estoque atual satisfaz o público alvo o que resulta na fidelização dos clientes. Hoje, a empresa cuida para sempre trabalhar além das peças básicas e tamanhos normais, tendo disponível também peças diferenciadas e em tamanhos que as pessoas tem maior dificuldade para encontrar, como peças plus size e calçados acima dos números padrões. Sempre buscam ter opções de qualidade e preço justo para os clientes em todos os segmentos da loja, tendo como objetivo vestir e calçar toda a família. Como já citado, o problema ainda está na quantidade do estoque, que está em excesso, mas está sendo trabalhado para resolver isso. Não é do conhecimento de nenhuma sócia o conceito de giro de estoques mas acredita-se que seria um conceito de suma importância para ajuda na solução do problema atual.

A missão principal da loja é tornar possível a compra em um só lugar, trazendo comodidade para a família e consequentemente aumentando o faturamento da loja. Além disso sempre se procura trabalhar com três faixas de valores, podendo atender tanto as classes sociais mais baixas como as que procuram um produto mais exclusivo. Porém é valido destacar que o foco principal do estabelecimento é trabalhar com o público de baixo e médio poder aquisitivo, que é a realidade geral da cidade.

4.11 METAS DE VENDAS

Os planejamentos de vendas de cada período são feitos em comparação à períodos anteriores e se cumprem durante o período. Como todo mês é calculado o faturamento mensal e depois o semestral, tem como fazer esse planejamento, tendo em vista a quantidade vendida no ano anterior e esperado um leve aumento para o ano atual. Acreditamos ser muito importante a utilização de metas, pois além de fazer com que se tenha um objetivo, faz com que tenhamos mais determinação e foco. Desta forma é sempre estipulado uma meta de venda mensal e uma meta de peças por cliente.

A comparação dos planejamentos com a real situação é feita normalmente no começo de cada semestre para que seja mais fácil de conseguir visualizar os problemas, se caso ocorrerem, e sempre se procura métodos de melhorar o necessário e continuar com o que está de acordo com o esperado.

As ações tomadas para o cumprimento das metas, é a realização de incentivos para os clientes realizarem suas compras na loja. Na páscoa, dia das crianças e natal a empresa conseguiu conquistar o coração dos clientes e tem um ótimo resultado, fazendo a entrega dos presentes comprados na loja com a presença dos personagens fictícios das datas comemorativas. Outra ação comum, é a realização de sorteios e a famosa liquidação.

A empresa costuma dividir essas ações para melhoria das vendas para cada mês do ano, levando em consideração as datas comemorativas que aquecem o nosso ramo com a venda de presentes, mas mesmo assim quando percebe-se uma recaída nas vendas se faz o uso de ações imediatas para que amenize ou não ocorra danos. Atualmente, uma ação que está sendo realizada com maior frequência é a realização de lives já que as mídias sociais estão bem atrativas, além disso é feito o uso de propaganda com carro de rua, distribuição de panfletos, posts nas redes sociais...

A empresa não sabe ao certo o valor de estoque atual, pois não possui relatórios fidedignos. Entende-se que seria de suma importância ter esses dados para poder reconhecer o capital atual da empresa e poder ter um controle melhor.

4.12 COMPRA DE MERCADORIA

Sempre é considerado o valor vendido mensalmente e semestralmente para a compra de mercadorias não ser muito superior ao período anterior. Porém desde o começo da pandemia tornou-se mais complicado a realização desse método, já que as vendas ficaram irregulares e se teve alguns períodos de fechamento total da empresa.

Desta forma, a empresa possui expectativas confiantes para os próximos períodos, que se espera que a pandemia esteja controlada e as festas possam voltar ao normal, pois grande parte da experiência da loja se teve a presença desse fator.

As compras são feitas através das anotações manuais e realizadas através da visualização do mostruário do representante. O que é de suma importância, porque dessa forma pode-se sentir

o toque do tecido e verificar a modelagem do tamanho das peças, além disso a maioria das fábricas permitem que as peças sejam provadas, o que torna ainda melhor a experiência, podendo sentir o quanto é confortável e contemplar como a peça ficará nos clientes.

As compras sempre são realizadas com antecedência, para que esteja disponível na loja no período que se torna necessário, porém nem sempre as empresas cumprem com o combinado e acabam atrasando. Além disso temos também um grande descontentamento com a entrega das mercadorias, pois como a loja é situada em uma cidade pequena as transportadoras fazem com pouca frequência esse trajeto, fazendo com que a entrega dos produtos seja demorada e resultam em perdas de venda.

4.13 FORNECEDORES

Nem todos os segmentos da loja possuem fornecedores fixos e de confiança, mas sempre se procura os que atendem as expectativas do público alvo, na qualidade, quantidade e valor. Atualmente a maior dificuldade que se tem nesse aspecto é na compra de calçados, já que os fornecedores exigem uma quantidade mínima por modelo e a cidade é extremamente pequena e as pessoas não gostam de estarem todos iguais, fazendo com que muitas vezes, tenhamos que deixar algumas marcas que se encaixam no nosso público alvo para não ter esse problema.

Já com a questão de vestuário a compra é mais tranquila, pois a maioria dos representantes não exigem repetição do modelo e o pedido mínimo normalmente é bem acessível.... Eventualmente, quando não conseguem encontrar os produtos que desejam, optam também por viajar para realização das compras, para conseguir maior diversidade e faixas de preços

Pelo fato da empresa trabalhar com vários segmentos torna-se mais complicada a realização das compras e ocupa um tempo bem considerável, na época em que são efetuadas. Todavia se entende que é uma parte muito importante e deve ser realizada com calma e clareza para poder ter bons resultados no decorrer do período.

4.14 SUGESTÕES PARA EMPRESA

A empresa deve focar-se mais no controle e gerenciamento do estoque, para ter resultados mais eficazes, desta forma sugere-se a implementação de um sistema auxiliar que seja de fácil manuseio. Seria de suma importância que o mesmo, pudesse mostrar de forma fidedigna e a qualquer momento os valores de conta a receber, do caixa diário e das vendas mensais, fatores que tornariam as atividades diárias mais rápidas e confiáveis. Isso possibilitaria tempo para a realização de planilhas em Excel com informações de quantidade e qualidade de estoque de cada categoria da loja, para a realização de compras corretas que resultará em um estoque mais saudável.

Tendo essas informações a empresa conseguirá distinguir quais os produtos que são mais rentáveis e os que não estão girando na loja, desta forma podendo investir seu dinheiro nos segmentos que trazem mais retorno. Além disso, com essas novas adaptações torna-se possível a realização de análises contábeis que auxiliam na formação de orçamentos futuros e mostram resultados importantes para novas decisões.

4.15 LIMITAÇÕES DO TRABALHO

As maiores dificuldades enfrentadas para a realização desse trabalho, foi as limitações em relação as informações do estoque, já que se encontravam confusas e mal gerenciadas, deixando mais dificultoso desvendar soluções para sugerir a empresa. Outro fator, foi a falta de conhecimento de algumas partes importantes para um bom controle, exigindo longas horas de leitura e estudo para conseguir obter informações que realmente fossem úteis e que irão trazer resultados positivos para a loja. Apesar das limitações pode-se realizar uma boa avaliação e ao mesmo tempo achar soluções práticas e realmente ao alcance de serem realizadas.

5 CONSIDERAÇÕES FISCAIS

A pesquisa presente demonstrou todos os modos que são considerados importantes e fundamentais para ter um bom gerenciamento de estoque, utilizando os métodos contábeis e estratégicos. Mostrando também como funciona na prática e quais são as dificuldades que o empresário encontra ao longo do tempo.

E de acordo com todas as informações coletadas pode-se perceber que para uma pequena empresa é difícil se adaptar a esses métodos, seja por falta de conhecimento ou por falta de tempo, pois normalmente não se possui colaboradores para poder dividir as tarefas, é o proprietário que faz todos os serviços: a organização, atendimento, caixa, limpeza e a gestão da empresa. Desta forma acaba deixando de lado a procura por aprendizado e a aplicação desses modos importantes.

A base teórica ajudou a realizar e compreender melhor, como deve ser um bom gerenciamento de estoque e deu possibilidade de um novo olhar para a empresa, pois com as leituras feitas e os conhecimentos adquiridos, pode-se perceber quais os setores que deviam ser avaliados e melhorados, causando uma otimização de tempo e resultados melhores.

Com essa análise foi descoberto a causa desse estoque insuficiente e ao mesmo tempo excessivo, pode-se perceber que as compras não eram realizadas sobre informações fidedignas e que não havia conhecimento concreto das categorias mais vendidas. Diante disto, a empresa conseguiu colocar em pratica o uso de planilhas para diferenciar modelo, tamanho e setor com a quantidade de cada item, podendo assim realizar compras corretas e saudáveis.

Além disso, a empresa aderiu a proposta da implementação de um sistema para auxiliar no gerenciamento, onde atualmente já faz uso e percebe-se um fácil manuseio e entendimento das informações. Com isso, torna-se possível controlar também o seu caixa e consequentemente o seu orçamento, podendo dividi-lo conforme as necessidades mostradas nas planilhas e otimizando os gastos que se mostravam excessivos.

Esse estudo foi de suma importância para o desenvolvimento da loja, com o conhecimento dessas técnicas a empresa conseguiu se aprimorar nesse segmento e ir em busca de soluções para os problemas que foram surgindo, além de estar mais preparada para possíveis problemas futuros. Acredita-se que ter uma boa gestão era o que faltava para a empresa crescer e poder se expandir ao longo do tempo. Atualmente já se consegue ter um tempo reservado para o planejamento e aplicação desse conhecimento adquirido, que já mostram resultados positivos.

REFERÊNCIAS

ANTHONY, Robert N; GOVINDARAJAN, Vijay; **Sistemas de controle gerencial** [recurso eletrônico] tradução: Leila de Barros... [et al.]; revisão técnica: Ana Paula Paulino, Elionor Weffort. – Dados eletrônicos. – Porto Alegre: AMGH, 2011. Disponível em:

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788563308856/cfi/2!/4/4@0.00:48.1> .

Acesso em: 23. Maio. 2021

ATTIE, William. **Auditoria: conceitos e aplicações**. – 7. ed. – São Paulo: Atlas, 2018.

Disponível em:

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597017229/cfi/6/10!/4/22@0:84.4> .

Acesso em: 22. Maio. 2021.

CAMPOS, Thiago Borges [et al ...]. **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. Disponível em:

https://www.repositorio.ufop.br/bitstream/123456789/8811/1/ARTIGO_Implanta%c3%a7%c3%a3oSistemaControle.pdf . Acesso em 10. Abril. 2021.

CHING, Hong Yuh. **Gestão de estoques na cadeia de logística integrada** — 4. ed. – São Paulo: Atlas, 2010. Disponível em:

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522481293/cfi/30!/4/4@0.00:66.6> .

Acesso em: 18. Abril. 2021.

COMANDOLI, Daniele Koxne [et al....]. **Um estudo do controle e dos custos dos estoques: o caso de uma empresa comercial varejista importadora**. Universidade Regional de Blumenau, Blumenau, Santa Catarina, Brasil, 2006. Disponível em:

https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos06/875_Seget%202006%20-%20Custos%20dos%20estoques.pdf . Acesso em: 15. Maio. 2021.

CREPALDI, Silvio Aparecido, 1952-**Auditoria contábil: teoria e prática** - 11. ed. - São Paulo: Atlas, 2019. Disponível em:

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597022780/cfi/6/10!/4/16@0:46.3> .

Acesso em: 24. Maio. 2021.

FREZATTI, Fábio... [et al.] **Controle gerencial: uma abordagem da contabilidade gerencial no contexto econômico, comportamental e sociológico**. – São Paulo: Atlas, 2009.

Disponível em:

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522478729/cfi/4!/4/4@0.00:23.4> .

Acesso em: 05. Maio. 2021.

GARCIA, Osmarina Pedro Garcia [et al....]. **Análise dos sistemas de controle interno em empresas de pequeno porte**. INTERFACE – Natal/RN – v.11 – n.2 jul. /Dez 2014.

Disponível em: <file:///C:/Users/Tainara/Downloads/495-Texto%20do%20artigo-1033-1-10-20150814.pdf> . Acesso em: 03. Março. 2021.

GIL, Antônio Carlos, 1946 –**Como elaborar projetos de pesquisa**. – [2. Reimpr.]. – 6. ed. – São Paulo: Atlas,2018. Disponível em:

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597012934/cfi/6/10!/4/12/2@0:100> .

Acesso em: 05. Jun. 2021.

GOMES, Julio Adum. **Analise do processo de compras e da gestão de estoque no varejo de roupas**. 2019. Monografia (especialista em MBA em gestão de compras e suprimentos) - pela Universidade Candido Mendes/AVM, Rio de Janeiro, 2019. Disponível em:

http://www.avm.edu.br/docpdf/monografias_publicadas/K238705.pdf . Acesso em 15.

Maio.2021.

HASEN, Don R.; MOWEN, Maryanne M. **Gestão de custos**, tradução Robert Brian Taylor; revisão técnica Elias Pereira. -- São Paulo: Cengage Learning, 2009. Disponível em:

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522109364/cfi/2!/4/4@0.00:50.5> .

Acesso em: 10. Maio. 2021

HERNÁNDEZ, Roberto Sampieri [et at...] **Metodologia de pesquisa**. 5.ed. Porto Alegre: Penso, 2013. E-book disponível em:

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788565848367/cfi/0!/4/4@0.00:0.00>.

Acesso em: 29. Maio. 2021

LEMOS, Maria Camila Magalhães. **A Importância do controle de estoque para microempresas voltadas ao comércio de varejo**. 2020. Trabalho de conclusão de curso (graduanda bacharel ciências contábeis) - Universidade do Estado do Amazonas – UEA, Manaus, 2020. Disponível em:

<http://177.66.14.82/bitstream/riuea/3189/1/A%20import%c3%a2ncia%20do%20controle%20de%20estoque%20para%20microempresas%20voltadas%20ao%20com%c3%a9rcio%20de%20varejo.pdf>. Acesso em: 6 jun. 2021.

LORENZONI, Rafaela; VIEIRA, Eloir Trindade Vasques. O controle interno e a auditoria como ferramenta de desenvolvimento nas micro e pequenas empresas. Gedecon, v. 1, n. 1, p. 118-132, 2013. Disponível em:

<http://200.19.0.178/index.php/GEDECON/article/viewFile/287/229> . Acesso em: 19. Abr. 2021.

MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica** / Marina de Andrade Marconi, Eva Maria Lakatos; atualização da edição João Bosco Medeiros - 9. ed. - São Paulo: Atlas, 2021. Disponível em:

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597026580/recent> . Acesso em: 6 jun. 2021.

MEDEIROS, Angela Maria Santos; SOARES COSTA, Cláudia. **Características gerais do varejo no Brasil**. (Respectivamente gerente e economista da Gerencia Setorial de Industria Automotiva, Bens de consumo duráveis e comercio e serviços do BNDES). 2005. Disponível em:

https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/7125/2/BS%2005%20Caracteristicas%20gerais%20do%20varejo%20no%20Brasil_P.pdf . Acesso em: 15. Abril. 2021.

MICHEL, Maria Helena. **Metodologia e pesquisa científica em ciências sociais: um guia prático para acompanhamento da disciplina e elaboração de trabalhos monográficos.**

– 3. ed. – São Paulo: Atlas, 2015. Disponível em:

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/978-85-970-0359-8/cfi/6/10!/4/2/2/2@0:0> . Acesso em: 26. Jun. 2021.

MORO, Khetelin. **Sistema para gestão de estoques em uma loja de varejo.** 2018. Trabalho de conclusão de curso (Curso de Graduação, em Engenharia de Produção) - Pela Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Medianeira, 2018. Disponível em:

<http://repositorio.roca.utfpr.edu.br/jspui/bitstream/1/15678/1/gestaoestoqueslojavarejo.pdf> . Acesso em: 29. Abr. 2021.

PAOLESCHI, Bruno. **Almoxarifado e gestão de estoques.** –Av. Dra. Ruth Cardoso, 7221, 1o Andar, Setor B Pinheiros – São Paulo – SP – CEP: 05425-902. 3. ed. – São Paulo: Érica, 2019. Disponível em:

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788536532400/cfi/3!/4/4@0.00:15.5> . Acesso em 07. Maio. 2021.

PARANHOS, Marcileide De Oliveira. **O controle interno: um estudo de caso no ramo de supermercados.** 2009. Monografia (bacharel ciências contábeis) - Faculdade de Ciências Contábeis e Administração do Vale do Juruena, 2009. Disponível em:

https://biblioteca.ajes.edu.br/arquivos/monografia_20110912180914.pdf . Acesso em: 6 jun. 2021.

PÉCLAT, Mário Henrique Amâncio. **Controle de estoque em pequenas empresas com comercio varejista.** 2020. Trabalho de conclusão de curso (graduanda bacharel ciências contábeis) – Pelo centro universitário Anápolis (Uni EVANGÉLICA) - GO, Anápolis, 2020. Disponível em:

<http://repositorio.aee.edu.br/bitstream/aee/5743/1/TCC%20%20M%C3%81RIO%20PDF.pdf> . Acesso em: 05. Jun. 2021.

PRODANOV, Cleber Cristiano; DE FREITAS, Ernani Cesar. **Metodologia do trabalho científico: Métodos e Técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico**. Novo Hamburgo, 2013. Disponível em: <https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=zUDsAQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA13&dq=o+que+%C3%A9+metodologia&ots=dcZ2fkyeDP&sig=X7r2RBj7kPs7PCqiYcpfgfmh1Ms#v=onepage&q=o%20que%20%C3%A9%20metodologia&f=false> . Acesso em: 14. Jun. 2021.

R7 ECONOMIA, Rádio e televisão Record S.A, 2009-2021. **O que é estoques**. Disponível em: <https://www.contabeis.com.br/empresarial/estoque/> . Acesso em 05. Maio. 2021

SEBRAE. **Saiba o que são custos fixos e custos variáveis**. 2021. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/saiba-o-que-sao-custos-fixos-e-custos-variaveis,7cf697daf5c55610VgnVCM1000004c00210aRCRD> . Acesso em 19. Abr. 2021.

SIGWISE, Sistemas Integrados, 2021. **A importância e a história do controle de estoque**. Disponível em: <http://sigwise.com.br/blog/importancia-e-historia-do-controle-de-estoque/> . Acesso em 05. Maio. 2021.

SILVA, João Paulo Do Nascimento [et al...]. **O controle interno nas microempresas e empresas de pequeno porte**. Revista expressão Católica, 2020. Disponível em: <http://publicacoesacademicas.unicatolicaquixada.edu.br/index.php/rec/article/view/3208/02> . Acesso em: 05. Maio. 2021.

SUNDER, Shyam **Teoria da contabilidade e do controle** / revisor técnico Andson Braga de Aguiar. – – São Paulo: Atlas, 2014. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522491933/cfi/4!/4/4@0.00:11.8> . Acesso em 24. Maio. 2021.

ZENNI, José Carlos. **Sistema de controle interno das contas financeiras em uma empresa de pequeno porte**. Trabalho de conclusão de curso (bacharel em ciências contábeis), pela Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2007. Disponível em:

<https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/125498/Contabeis294164.pdf?sequence=1&isAllowed=y> . Acesso em: 23. Maio. 2021.