

Influência dos estoques no resultado de empresa do ramo varejista de pneus – um estudo de caso

Liciei Luis Campos (Unicentro) liciei.campos@gmail.com

Priscila Crovador (Unicentro) recadospriscila@gmail.com

Resumo: Um bom gerenciamento de estoques, principalmente em empresas comerciais, é de indispensável importância para que se possa garantir o mais adequado atendimento da demanda. Muitas vezes os estoques representam um considerável valor financeiro do qual as empresa objetivam retorno de sua aplicação e, para que este investimento não gere prejuízos é necessária uma eficaz gestão de estoques. Este artigo apresentou como principal objetivo identificar o impacto da gestão de estoques no resultado de empresa do ramo varejista de pneus. Para tanto foi realizado um estudo de caso cuja metodologia aplicada classifica-se em descritiva quanto aos objetivos, e em relação aos procedimentos classifica-se em bibliográfica. Identifica-se também como documental e o problema de pesquisa é analisado tanto qualitativamente como quantitativamente. Os resultados encontrados na coleta dados, em um período de doze meses, demonstraram que a empresa frequentemente apresenta indisponibilidade de mercadorias para o atendimento da demanda e que esta indisponibilidade é representativa em relação a receita gerada na venda de itens disponíveis para atendimento imediato da solicitação dos clientes.

Palavras-chave: Estoques, Receitas, Gestão.

Influence of inventories on the results of the retail tire company - a case study

Abstract: Good inventory management, especially in commercial companies, is of vital importance in order to guarantee the most adequate supply of demand. Often the inventories represent a considerable financial value from which the companies aim to return their application and for this investment does not generate losses is necessary an effective inventory management. The main objective of this article was to identify the impact of inventory management on the results of a tire retail company. For that, a case study was carried out the methodology of which is described in descriptive terms, and in relation to the procedures, it is classified in bibliographical. It is also, identified as documentary and the research problem is analyzed both qualitatively and quantitatively. The results obtained in the data collection, in a period of twelve months, demonstrated that the company frequently presents unavailability of goods to meet the demand and that this unavailability is representative in relation to the revenue generated in the sale of items available for immediate service of the request of the customers.

Key-words: Stocks, Revenues, Management.

1 INTRODUÇÃO

A gestão de estoques é importante no contexto gerencial das empresas, pois representa o emprego de capital e é essencial para obtenção de ganhos de curto prazo em organizações industriais e comerciais. Quando mal administrados, os estoques podem representar, de certo modo, um capital de giro parado nas instituições. (VIANA, 2002).

Um correto gerenciamento de estoques é uma ferramenta essencial para apoiar os principais propósitos de toda empresa: lucro e a satisfação dos clientes. Messias (2002, p.31), ressalta que “quem faz um controle eficiente do estoque, frequentemente, consegue praticar melhores preços, atende com agilidade e tem mais qualidade no serviço prestado ou produto comercializado”.

Manter os níveis adequados de estoques para atender a demanda evitando excessos e desperdícios pode ser uma tarefa onde se deve ter conhecimento do giro de estoques, organização e um eficiente controle de entradas e saídas.

“Determinar o nível adequado do investimento em estoque e decidir quanto deve ser adquirido a cada período de modo a garantir a maior eficiência e eficácia possíveis do processo de reposição dos estoques é de fundamental importância para empresas de qualquer porte” (OLIVEIRA, 2005, p.54).

Atualmente as empresas com visão mais inovadora tem se preocupado e direcionado uma maior atenção nos controles, aquisição, saídas e em geral no gerenciamento dos estoques. Considerando este raciocínio, o objetivo geral deste artigo é o de identificar um possível impacto da gestão de estoques na geração de receitas de uma empresa do comércio varejista de pneus do município de Irati.

Segundo Dias (1995), o intuito principal de uma organização é buscar o lucro nos produtos, com isso a administração de estoques torna-se a responsável em oferecer condições de maximização, gerando conseqüentemente a formação de receitas e ativos.

É possível afirmar então que compõe o estoque, dependendo da empresa, de um considerável valor financeiro, disponível, mas não de imediata geração de lucro, que tem por finalidade, quando bem administrado, o atendimento adequado da demanda. Alguns autores também definem os estoques como cadeia de suprimentos.

O controle de estoques exerce influência nos indicadores financeiros da empresa, principalmente na rentabilidade. Os estoques absorvem um capital que poderia estar sendo investido de outras maneiras, desviam fundos de outros usos potenciais e tem o mesmo custo de capital de qualquer outro projeto de investimento da empresa. (ARNOLD, 1999).

Apresenta-se, a partir deste contexto, a necessidade de as empresas relacionarem, quando possível, o trabalho realizado sobre os estoques com a geração de receitas, buscando métodos de potencializar o faturamento e a geração de lucros através de uma boa administração de estoques que evite desperdícios ou falta de material para o eficiente atendimento da sua demanda.

2 METODOLOGIA

Em relação aos objetivos, esta pesquisa classifica-se em descritiva, pois é baseada no estudo, registro e interpretação dos indicadores de geração de receita e indicadores de estoque utilizados pela empresa analisada, bem como a correlação entre tais indicadores.

Vergara (2000), argumenta que a pesquisa descritiva expõe as características de determinada população ou fenômeno. Não têm o compromisso de explicar os fenômenos que descreve, embora sirva de base para tal explicação.

Os procedimentos pelos quais a pesquisa é realizada a classificam em bibliográfica, sendo os conhecimentos aqui relatados e analisados criticamente oriundos de pesquisas anteriores. A pesquisa bibliográfica é uma etapa fundamental em todo trabalho científico que influenciará todas as etapas de uma pesquisa, na medida em que der o embasamento teórico em que se caminhará o trabalho.

Para Gil (2002, p.61), pesquisa bibliográfica “é desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos. Não recomenda - se trabalhos oriundos da internet”.

Também se classifica como documental e estudo de caso, pois foram avaliados e comparados relatórios de estoque e de cunho financeiro de determinada empresa, a qual é o próprio objeto de estudo da pesquisa.

De acordo com Oliveira (2007), a pesquisa documental caracteriza-se pela busca de informações em documentos que não receberam nenhum tratamento científico, como relatórios, reportagens de jornais, revistas, cartas, filmes, gravações, fotografias, entre outras matérias de divulgação.

Segundo Yin (2001) o estudo de caso representa uma investigação empírica e compreende um método abrangente, com a lógica do planejamento, da coleta e da análise de dados. Pode incluir tanto estudo de caso único quanto de múltiplos, assim como abordagens quantitativas e qualitativas de pesquisa.

O problema de pesquisa é analisado qualitativamente e quantitativamente, tendo em vista uma percepção da importância de uma boa gestão de estoques na geração de receitas da empresa estudada com base em dados quantitativos oriundos dos relatórios utilizados.

Os estudos denominados qualitativos têm como preocupação fundamental o estudo e a análise do mundo empírico em seu ambiente natural. Nessa abordagem valoriza-se o contato direto e prolongado do pesquisador com o ambiente e a situação que está sendo estudada". (GODOY 1995).

Diehl (2004) comenta sobre a pesquisa quantitativa como sendo feita pelo uso da quantificação, tanto na coleta quanto no tratamento das informações, utilizando-se técnicas estatísticas, objetivando resultados que evitem possíveis distorções de análise e interpretação, possibilitando uma maior margem de segurança.

Neste trabalho foi desenvolvido um estudo de caso em uma empresa estabelecida na cidade de Irati, município situado no interior do Estado do Paraná. Esta entidade atua no ramo de revenda de pneus, auto center e truck center e não há a identificação específica de população e amostra, pois o objeto de estudo foi escolhido por acessibilidade às informações da empresa por parte do pesquisador.

2.1 Técnicas de Coleta e Análise de Dados

A pesquisa tomou como base a análise de relatórios que disponibilizam indicadores de estoque que podem ser relacionados com indicadores de geração de receita e as informações foram coletadas diariamente, organizadas e separadas de forma mensal com a elaboração de planilhas comparativas entre esses indicadores.

Foram também utilizados, como fonte no trabalho, conhecimentos relatados e analisados criticamente, oriundos de pesquisas bibliográficas já existentes que apresentaram tanto questões relacionadas aos estoques como questões relacionadas à geração de receita.

A coleta de dados foi realizada de forma direta, na qual o próprio pesquisador, integrante do quadro de funcionários da empresa estudada, e com a autorização dos responsáveis pela organização, teve acesso a todos os relatórios, tanto de estoques como de resultados financeiros, necessários para se encontrar os resultados esperados ao término da pesquisa.

Buscou-se coletar relatórios de volume, valor e variações de estoque, em períodos gradativamente correspondentes aos relatórios financeiros relacionados à geração de receitas, para que possibilitasse uma comparação mais fidedigna e que não fosse comprometida pela divergência de períodos analisados.

Foi realizado um acompanhamento direto e em paralelo com atendimento aos consumidores para a identificação do volume de clientes que, ao receber o primeiro atendimento, quer fosse este presencial, por telefone ou e-mail, não encontraram disponível a mercadoria, neste caso pneus, que atendesse adequadamente a sua necessidade.

Estes dados coletados foram organizados em uma planilha de forma se expusesse a quantidade, modelo, medida e preço dos pneus cujos quais os clientes não encontraram disponível de forma imediata em estoque. A planilha foi analisada a cada mês levantando possíveis influências de, por exemplo, ações comerciais ou promoções da marca sobre os seus resultados.

A empresa estudada fornece aos clientes, além de pneus, diversos outros serviços e produtos, mas por ser reconhecida e, principalmente, requisitada por atender especificamente uma marca de pneus a qual representa, optou-se por afunilar a análise especificamente sobre o comportamento dos estoques classificados dentro deste grupo de mercadorias. Levando em consideração, também, o fato de que este grupo de produtos, dentro da classificação ABC, é o que tem maior representatividade para a entidade em questão, tanto em relação à volume de vendas como também ao faturamento.

Para embasar o objetivo de comprovar os benefícios em manter um nível adequado de estoques destes produtos analisados, foi elaborada uma coleta de dados que buscou indicar a proporção de clientes, em relação ao volume total de vendas de cada mês, que optaram por, mesmo não encontrando a mercadoria disponível, efetuar a compra por encomenda, aguardando a entrega posterior do produto. Esta informação será relevantemente levantada, visto que não se pode afirmar que os clientes que não encontraram a mercadoria disponível efetivamente realizariam a compra caso o produto estivesse com disponibilidade imediata, pois há outros fatores que interferem na concretização da venda. Com estes dados coletados esperou-se identificar que os clientes que compram por encomenda têm pouca representatividade em relação aos que concluem a negociação já no primeiro atendimento com o produto disponível, justificando assim, a importância de poder atender a demanda de forma imediata.

Outro fator relevante que justifica a importância de a empresa trabalhar com uma boa reposição de estoque, evitando a falta de mercadorias, é o fato de que a empresa é revendedora exclusiva de pneus Bridgestone e Firestone na região em que atua o que reforça a probabilidade de efetivação de compra dos clientes que se deslocam até a loja demandando esta linha de pneus.

Após coletar todas estas informações sobre o gerenciamento de estoques, principalmente no que se refere à reposição de mercadorias, o próximo passo do estudo foi o de obter dados sobre o faturamento mensal da empresa e através de relatórios disponíveis no próprio sistema de informações da mesma realizou-se uma avaliação sobre o faturamento gerado pelos produtos classificados no grupo de itens analisados.

Em seguida como objetivo principal da análise de dados, buscou-se fazer uma relação entre as informações encontradas na pesquisa sobre os produtos que por sua indisponibilidade não atenderam à demanda, com a receita gerada por produtos deste mesmo grupo, cujos quais, os clientes foram atendidos de forma imediata, relação esta que foi o ponto chave de incentivo para realização desta pesquisa.

Assim espera-se identificar uma possível influência da gestão de mercadorias e eficiente reposição de estoques sobre a geração de receitas em períodos correspondentes, e/ou o impacto gerado no faturamento da entidade através de um bom e comprometido atendimento a demanda.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

3.1 Estoques

Os estoques, presentes principalmente em empresas de comércio e em indústrias desde a forma de matéria-prima, tem a sua importância enfatizada pela relação com a demanda e pelo valor agregado em sua composição, armazenamento, processamento e controle e pode influenciar tanto positiva como negativamente no desenvolvimento dos processos organizacionais e, principalmente, nos seus resultados, isso vai depender da eficiência com que é realizado o trabalho de gerenciamento sobre ele.

“Estoque é dinheiro, e para muitas empresas é muito dinheiro e em constante movimentação. Erros nos estoques causam perdas de venda, paradas de produção, atrasos, erros de programação, etc”. (NETO, 2013, p.1).

Cada organização vai realizar um trabalho de forma particular sobre seus estoques, visto que este gerenciamento vai depender das características dos mesmos que variam de uma empresa para outra e para se alcançar bons resultados é indispensável, primeiramente, que a entidade tenha pleno conhecimento de tais características.

3.2 Gestão de Estoques

Martins (2003), entende que a gestão de estoques é composta de ações que permitem ao administrador analisar se os estoques estão sendo bem utilizados, bem localizados, bem manuseados e controlados, e complementa salientando que estas ações se apresentam nas organizações como uma ferramenta “auxiliadora”, com o objetivo de fazer com que os gestores trabalhem o setor com uma visão mais sistêmica com o intuito de gerar mais recursos e também maior poder de decisão sobre estes ativos e não apenas sob a ótica de entradas e saídas.

Vendrame (2008) define que a gestão de estoque constitui uma série de ações que permitem ao administrador verificar se os estoques estão sendo bem utilizados, bem localizados em relação aos setores que deles utilizam, bem manuseados e bem controlados.

Percebe-se a uniformidade entre os autores mencionados, que destacam a importância da gestão de estoques, pois uma série de ações pode ser delineada a partir de sua análise.

O ideal é que as empresas trabalhem com níveis adequados de estoque e que atendam, de preferência de imediato, as necessidades dos clientes. Este, definitivamente, é um desafio para instituições de todos os ramos de atuação, principalmente para o comércio e tem uma importância considerável já que é um ponto que interfere diretamente no potencial e na permanência e estabilidade das empresas no mercado que vem sendo cada vez mais competitivo.

De acordo com Oliveira, (2005), o conceito de gestão de estoques originou-se na função de compras em empresas que compreenderam a importância de integrar o fluxo de materiais a suas funções de suporte, tanto por meio do negócio, como por meio do fornecimento aos clientes imediatos.

Os estoques podem ser trabalhados de diversas formas, de acordo, principalmente, com o ramo de atuação e conforme os processos de funcionamento das atividades das empresas em relação aos seus estoques. Enquanto para algumas organizações é interessante trabalhar com menores níveis de estoque possível, para outras, é necessária uma volumosa disponibilidade de mercadoria para atender de imediato à demanda.

3.3 Importância Financeira da Gestão de Estoques

A gestão de estoques tem ligação direta e considerável com custos e geração de renda e lucro, o que a torna indiscutivelmente passível de investimentos, aprimoramentos e devidos cuidados. Também esconde perigos quando não se é direcionado um cuidado com os estoques, e o principal deles e mais frequente é o bloqueio de capital em “estoque parado” e sem giro, ou também a falta de mercadoria para atender adequadamente a demanda. (VIANA, 2002).

De acordo com Pinheiro (2005, p.82), “o investimento, para uma empresa, caracteriza o comprometimento de certa quantia de seu capital, por um período considerado, com o intuito de melhorar sua situação econômica”.

O autor ainda completa que “o empreendedor espera, ao final de determinado período, uma remuneração sobre a imobilização do capital investido, pois as componentes temporal e remuneratória é que dão característica ao investimento, visto que do contrário seria apenas um ato de consumo de determinado bem”. (PINHEIRO, 2005).

É destacado então, o reconhecimento dos estoques como forma de investimento, levando em consideração a sua aplicação quanto ao retorno estimado pelo gestor, que possa caracterizar ao final de seu ciclo operacional uma melhoria na situação econômica da organização, o que pode ser reforçado pela uniformidade de opiniões de mais alguns autores.

De acordo com Oliveira (2005), o estoque representa uma aplicação contínua e importante de recursos financeiros, além de circular por fases do ciclo operacional e manter um peso considerável no risco e retorno do empreendimento. Naturalmente, o seu nível influencia na rentabilidade e conseqüentemente, no fluxo de caixa.

É possível visualizar, então, uma possível relação entre a gestão de estoques com indicadores de geração de receita, podendo citar o indicador de capital de giro como um dos mais comuns e usuais.

4 A EMPRESA

A empresa que se apresenta como objeto deste estudo de caso possui uma marca regional consolidada e com grande credibilidade para atender no varejo e atacado, tanto grandes transportadoras, quanto proprietários autônomos, empresas cooperativas, agricultores, entidades públicas e prefeituras numa área de abrangência de mais de 15 municípios e conta hoje com uma loja matriz e uma filial.

O presente trabalho tem seus estudos concentrados na unidade empresarial de Irati – PR a qual, no mês de setembro deste ano de 2017 irá completar 15 anos de atividade no município. A empresa mantém uma solidificada parceria com a grande multinacional Bridgestone/Firestone, maior fabricante mundial de pneus, e possui uma representativa carteira de clientes.

Dentro dos seus processos operacionais, a empresa adota desde o início de suas atividades, procedimentos de gestão e controle de estoques que com o passar do tempo foram implementados e melhorados, mas que sempre fizeram parte de discussões nas mais importantes reuniões da equipe de colaboradores.

Atualmente a empresa conta com um colaborador responsável por todos os procedimentos relacionados aos estoques, o qual trabalha dentro do próprio almoxarifado e é encarregado das entradas e saídas de mercadorias, organização e disposição dos produtos, cadastro padronizado de itens, e trabalha com um denso processo de controle, sendo incumbido de realizar diariamente uma contagem de estoque de todos os itens movimentados

no dia anterior através de relatórios disponibilizados pelo sistema informatizado da empresa. E esta contagem diária ainda recebe reforço de inventário anual que geralmente é feito no mês de novembro.

Fisicamente, o estoque da empresa é organizado em um espaço de aproximadamente 800 metros quadrados, com um setor reservado para peças veiculares que atendem à demanda do auto center, e outra área destinada ao depósito de pneus, sendo separados pneus recapados dos pneus novos os quais terão maior enfoque nesta pesquisa.

Os pneus novos comercializados pela empresa que estão dispostos em seu estoque são especificamente da linha Bridgestone e Firestone devido a parceria empresarial que a entidade mantém com a marca. Além da marca credenciada que representa o seu foco de atuação no mercado, a empresa conta com fornecedores de outras marcas de pneus importados que são negociados através de encomenda de acordo com exigências dos clientes ou com a necessidade pela falta de mercadorias da marca principal em estoque para atendimento imediato da demanda.

O sistema operacional da empresa possibilita a emissão de relatórios de estoque de acordo com especificados grupos de itens, o que é um fator facilitador para a gestão e controle de estoques e também ajudou no desenvolvimento deste trabalho que terá como base de dados informações relacionadas, aos considerados pela própria empresa, dois principais grupos de itens: grupo 1 “pneus Bridgestone” e grupo 2 “pneus Firestone”.

O processo de compras para reposição dos estoques de itens classificados nestes dois grupos é feito pelo diretor comercial, em um sistema informatizado disponibilizado pelo fabricante, e baseia-se em relatórios de níveis de estoques coletados no sistema operacional interno. Normalmente estas aquisições de mercadorias são feitas semanalmente com um investimento médio de R\$ 150.000,00. Estas compras são divididas em duas categorias: mercadorias destinadas a disponibilidade de estoque da loja e mercadorias encomendadas e predestinadas ao atendimento de órgãos públicos negociadas através de licitações que chegam a representar em média até 75% destas compras.

5 ANÁLISE DOS DADOS

Os dados coletados de informações fornecidas pela empresa por meio de seus relatórios que demonstraram o comportamento dos seus estoques e a variação na geração de receitas, e também das informações coletadas com base na disponibilidade ou indisponibilidade de mercadorias para o suprimento da demanda, na influência dos resultados ao atendimento direto aos clientes, foram classificados, organizados e projetados em planilhas conforme o exposto a seguir.

A análise foi elaborada em um período de doze meses subsequentes, tendo o início da coleta de dados no primeiro dia do mês de junho do ano de 2016 até o término do mês de maio do ano de 2017, onde uma primeira planilha foi projetada com o objetivo de identificar, de forma organizada por datas, as mercadorias procuradas pelos clientes no primeiro atendimento, elencando aquelas que não tinham disponibilidade imediata para atendê-los e que não tiveram a possibilidade de venda posterior mediante encomenda por opção destes clientes. Foram descritas as medidas, quantidades, valor unitário e valor total destes itens. Também foi especificados o modelo de cada pneu e a marca que será representada por (F) quando se tratar de um pneu Firestone e com (B) quando se tratar de um pneu da linha Bridgestone.

Os doze meses foram analisados e as informações coletadas foram dispostas em planilhas de forma padrão para todo o período, conforme apresentado neste exemplo demonstrado pela tabela 1, que representa os dados coletados apenas do mês de setembro do ano de 2016.

MÊS DE REFERÊNCIA: SETEMBRO – 2016				
DIA	DESCRIÇÃO DO ITEM	QTD	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
02/09/2016	175/70R14 F580 (F)	4	R\$ 325,00	R\$ 1.300,00
09/09/2016	175/70R14 F580 (F)	4	R\$ 325,00	R\$ 1.300,00
13/09/2016	215/75R17,5 M814 (B)	2	R\$ 900,00	R\$ 1.800,00
14/09/2016	175/70R14 F580 (F)	2	R\$ 325,00	R\$ 650,00
16/09/2016	215/75R17,5 M814 (B)	2	R\$ 900,00	R\$ 1.800,00
19/09/2016	215/75R17,5 M814 (B)	2	R\$ 900,00	R\$ 1.800,00
21/09/2016	185/60R15 FH900 (F)	2	R\$ 350,00	R\$ 700,00
26/09/2016	215/75R17,5 FS557 (F)	2	R\$ 850,00	R\$ 1.700,00
26/09/2016	175/70R14 F580 (F)	2	R\$ 325,00	R\$ 650,00
27/09/2016	195/55R15 FH900 (F)	2	R\$ 380,00	R\$ 760,00
Total de Indisponibilidade		24		R\$ 12460,00

Fonte: Dados da Pesquisa (2017)

De posse destes dados dispostos na tabela 1, que expõe, referente ao mês de setembro, as mercadorias que foram solicitadas pelos clientes, no ato de seu atendimento, cujas quais a empresa não tinha disponibilidade imediata e estes clientes não optaram por aguardar o fornecimento destas mediante encomenda, foi dado sequência na coleta de dados com a elaboração de uma segunda planilha.

Na tabela 2, descrevem-se informações sobre a geração de receita da empresa. Com base nos relatórios de faturamento disponibilizados no sistema operacional da entidade, foram coletadas, mês a mês, os resultados das vendas de pneus do grupo Bridgestone e do grupo Firestone, e também o resultado do faturamento total da empresa englobando a comercialização de todas as mercadorias e as receitas geradas com as prestações de serviço. Estes dados foram dispostos na segunda coluna da tabela 2 e relacionados com as informações expostas na tabela 1 que indicou a falha no atendimento da demanda devido a indisponibilidade de mercadorias e foi elencado de cada mês, em medida percentual, a representatividade desta falta de estoque em relação ao faturamento.

Assim como na tabela 1, os dados aqui dispostos, em forma de exemplo, referem-se apenas ao mês de setembro de 2016, mas esta análise foi trabalhada em cada mês de maneira padronizada em todo o período de doze meses.

INDISPONIBILIDADE DE MERCADORIA X FATURAMENTO - MÊS DE SETEMBRO (2016)			
	FATURAMENTO SETEMBRO (2016)	INDISPONIBILIDADE SETEMBRO (2016)	CORRESPONDÊNCIA DE PERDA
GRUPO BRIDGESTONE	R\$ 90.580,00	R\$ 5.400,00	6%
GRUPO FIRESTONE	R\$ 58.218,00	R\$ 7.060,00	12%
BRIDGESTONE + FIRESTONE	R\$ 148.798,00	R\$ 12.460,00	8%
FATURAMENTO TOTAL DA EMPRESA	R\$ 369.000,00	R\$12.460,00	3%

Fonte: Dados da Pesquisa (2017)

As informações fornecidas pela tabela 2 indicam que a empresa obteve uma receita de R\$ 90.580,00 na venda de pneus da marca Bridgestone e que neste mesmo mês o valor da indisponibilidade de pneus deste grupo que tiveram procura pelos clientes foi de R\$ 5.400,00, valor este que representa uma possível perda de 6% de faturamento de pneus Bridgestone

Em relação aos itens da marca Firestone, o faturamento foi de R\$ 58.218,00 no mês de setembro de 2016, apresentando indisponibilidade de R\$ 7.060,00, representando possível perda de 12% nas vendas.

Levando em consideração a soma dos valores de faturamento dos grupos de pneus da marca Bridgestone e da marca Firestone, foi expresso nesta análise uma possível perda de faturamento de R\$ 12.460,00 para o mês de setembro, sendo 8% do valor total de receita gerada nas vendas destes dois grupos neste período que totalizou R\$148.798,00.

Comparando este valor de R\$ 12.460,00 de indisponibilidade de pneus Bridgestone e Firestone em setembro, com o faturamento total da empresa neste mesmo período, incluindo as receitas geradas na comercialização de outros itens e também de prestação de serviços que foi de R\$ 369.000,00, a possível perda de geração de receita representa 3% deste total.

Para melhor comprovar a importância de a empresa manter um nível adequado de estoques de pneus Bridgestone e Firestone de forma que minimize a falta destes itens para atendimento imediato da demanda, elaborou-se uma terceira coleta de dados que objetivou identificar o percentual de clientes que mesmo não encontrando os pneus da marca Bridgestone e Firestone dos quais necessitavam, optaram pela compra por encomenda, seja de pneus destas marcas ou de outras marcas, aguardando a chegada posterior da mercadoria.

Levando em consideração, também, os dados encontrados no mês de setembro, foi elaborada a tabela 3 que compõe-se da descrição dos produtos comprados por encomenda, a quantidade, valor unitário e valor total da venda conforme disposto a seguir.

VENDAS POR ENCOMENDA / SETEMBRO – 2016			
DESCRIÇÃO DO ITEM	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
14.9X28 BKT	2	R\$ 1.980,00	R\$ 3.960,00
175/70R14 SCORPION	1	R\$ 510,00	R\$ 510,00
255/60R18 DUELER (B)	3	R\$ 690,00	R\$ 2.070,00
12.4X24 SAT23 (F)	2	R\$ 1.180,00	R\$ 2.360,00
TOTAL VENDIDO POR ENCOMENDA			R\$ 8.900,00
CORRESPONDÊNCIA SOBRE AS VENDAS DO GRUPO			6%

Fonte: Dados da Pesquisa (2017)

O resultado da coleta de dados apresentado na tabela 3, evidencia que o faturamento decorrente das vendas feitas mediante encomenda foi de R\$ 8.900,00 e este valor representa apenas 6% em relação ao valor total de faturamento de pneus Bridgestone e Firestone que tiveram disponibilidade para atendimento imediato da demanda que foi de R\$148.798,00, respectivamente referente ao mês de setembro do ano de 2016.

Neste artigo foi utilizado como base para análise das tabelas 1, 2 e 3 o mês de setembro de 2016 para que fossem expostos, de forma exemplificada, os procedimentos pelos quais a análise de dados foi elaborada.

Lembrando que foram analisados de forma padronizada os dados referentes a um período de doze meses, será exposto na tabela 4, um resumo de todo o resultado da coleta de dados, abrangendo a totalidade do período estudado.

A tabela 4, tem por objetivo indicar, desde o mês de junho de 2016 até maio do ano de 2017, o quanto representa percentualmente o valor de indisponibilidade de pneus Bridgestone e pneus Firestone em relação ao faturamento gerado com atendimento imediato da demanda destes mesmos grupos de pneus. Esta análise busca indicar também, a pouca representatividade em relação ao faturamento de pneus Bridgestone e Firestone, das vendas realizadas por encomenda, após a decisão dos clientes pela compra de pneus mesmo sem o atendimento imediato de suas necessidades.

PERÍODO	RECEITA DE VENDAS (B) + (F)	INDISPONIB. DE PNEUS (B) + (F)	(%) PERDA DE VENDAS X RECEITA GRUPOS (B) + (F)	VENDAS POR ENCOMENDA	(%) VENDAS POR ENCOMENDA X RECEITA GRUPOS (B) + (F)
JUNHO (2016)	R\$310.065,00	R\$35.540,00	11%	R\$ 88.144,00	28%
JULHO (2016)	R\$200.170,00	R\$ 51.520,00	26%	R\$ 6.340,00	3%
AGOSTO (2016)	R\$240.764,00	R\$ 9.615,00	4%	R\$ 16.090,00	7%
SETEMBRO (2016)	R\$148.798,00	R\$ 12.460,00	8%	R\$ 8.900,00	6%
OUTUBRO (2016)	R\$174.904,00	R\$ 6.040,00	3%	R\$ 9.830,00	6%
NOVEMBRO (2016)	R\$202.585,00	R\$ 7.000,00	3%	R\$ 3.580,00	2%
DEZEMBRO (2006)	R\$148.845,00	R\$ 18.140,00	12%	R\$ 8.465,00	6%
JANEIRO (2017)	R\$272.140,00	R\$ 27.070,00	10%	R\$ 5.500,00	2%
FEVEREIRO (2017)	R\$223.229,00	R\$ 29.430,00	13%	R\$ 8.160,00	4%
MARÇO (2017)	R\$221.556,00	R\$ 67.040,00	30%	R\$ 11.100,00	5%
ABRIL (2017)	R\$238.683,00	R\$ 53.840,00	23%	R\$ 22.700,00	10%
MAIO (2017)	R\$227.507,00	R\$ 53.550,00	24%	R\$ 13.450,00	6%

Fonte: Dados da Pesquisa (2017)

Através da análise dos dados organizados e expostos na tabela 4, podem-se retirar deste contexto valores médios de faturamento, indisponibilidade e valor de faturamento de pneus por encomenda relativos a este período de doze meses. Assim tem-se que do período entre junho de 2016 e maio de 2017, as vendas de pneus das marcas Bridgestone e Firestone que atenderam a demanda de forma imediata, devido a disponibilidade em estoque, totalizou um valor médio de R\$ 217.437,00 que se apresenta com grande representatividade, visto que neste mesmo período o faturamento total da empresa, incluindo a venda de outras mercadorias e receitas geradas pela prestação de serviços, gerou um valor médio de R\$ 430.875,00 por mês.

As vendas por encomenda elencadas mês a mês na tabela 4, cujas quais referem-se aos pneus que não tinham disponibilidade para atender a demanda de forma imediata, mas que por opção dos clientes foram concretizadas através de pedidos e posterior atendimento de suas necessidades, apresentaram-se com pouca representatividade em relação as vendas de pneus Bridgestone e Firestone com disponibilidade imediata, valor em média 7% da totalidade.

Em relação a indisponibilidade de pneus das marcas Bridgestone e Firestone, os dados demonstram valores relevantemente altos em relação às vendas de pneus das mesmas marcas, mas que apresentarem-se disponíveis. Em média o percentual de valores de pneus que foram solicitados pelos clientes, mas que não constavam disponíveis em estoque para venda, em relação ao valor da receita gerada pela venda de pneus que atenderam imediatamente a necessidade dos clientes, girou em torno de 15%

Entre os meses de agosto e novembro pode-se perceber uma considerável queda no valor da indisponibilidade de pneus, bem como no percentual de representatividade em relação a receita gerada por estes itens. Esta variação pode ser explicada por dois fatores que possivelmente influenciaram neste resultado.

Neste período, o fabricante de pneus Bridgestone e Firestone realizou uma ação de vendas a qual possibilitava a empresa revendedora coletar os pneus usados dos clientes, deixados na troca pela compra de pneus novos, fornecendo assim um considerável desconto no valor venal dos novos pneus adquiridos. Esta ação de vendas movimentou a gestão de estoques da empresa que realizou uma reposição mais eficaz de pneus neste período, visto que para aderir a ação de vendas do fabricante fazia-se necessária uma maior disponibilidade de mercadorias para possibilitar o trabalho de oferta dos itens e divulgação da promoção.

Outro fator que pode ter influenciado na apresentação de uma maior disponibilidade de pneus entre agosto e novembro de 2016, está relacionado com o atendimento prestado pela empresa ao setor público fornecendo pneus para prefeituras através de licitações. A demanda atendida pela empresa advinda de entidades públicas é muito grande e o fato é que nestes meses o volume pneus solicitados pelas prefeituras diminuir consideravelmente, visto que a grande maioria dos municípios realiza suas licitações para aquisição de pneus no início de cada ano e efetiva suas compras geralmente até o mês de julho, logo, a partir do mês de agosto, a empresa tem o seu setor de compras de pneus menos congestionado, o que possibilita uma melhor reposição de itens destinados à venda no varejo com atendimento direto ao cliente na loja.

Importante também ressaltar a disparidade de valores apresentada no mês de junho de 2016, o primeiro mês em que se realizou a análise, em relação aos outros meses analisados, cujo qual teve o maior valor em faturamento de pneus Bridgestone e Firestone explicado por uma campanha promocional da marca ocorrida neste mês para pneus de carga, que possibilitou a comercialização destes itens com descontos consideráveis. Tal promoção influenciou também no valor de vendas feitas por encomenda que neste mês atípico foram de 28% em relação ao faturamento de pneus desta linha com atendimento imediato da demanda.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com a elaboração deste estudo de caso realizado em uma empresa atuante no ramo varejista de pneus, foi possível constatar o impacto da gestão de estoques, bem como de uma boa reposição de mercadorias com a manutenção de níveis adequados de estoques para o eficaz atendimento da demanda, em relação a receita gerada pela empresa na venda destas mercadorias quando se tem disponibilidade imediata destes itens para o atendimento das necessidades dos clientes.

A importância do gerenciamento de estoques no faturamento pode ser evidenciada através dos dados coletados nesta pesquisa, que demonstraram que um percentual muito baixo de consumidores concretiza a compra de pneus por encomenda devido a indisponibilidade da mercadoria necessária para o atendimento de sua solicitação. Tornando assim, indispensável que a empresa trabalhe com níveis mais adequados de estoque de pneus.

Com a adoção de medidas mais eficazes de gestão de estoques, evitando a falta de mercadorias para atender a demanda, ficou comprovado que, no decorrer dos doze meses analisados, a empresa poderia ter ampliado seu faturamento de pneus Bridgestone e Firestone, os quais a empresa é revendedora exclusiva na região em que atua, em média 15%, percentual este que representa a média de representatividade de indisponibilidade de estoque em relação a receita neste período.

REFERÊNCIAS

- DIAS, Marco Aurélio P. **Administração de materiais**: edição compacta. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1995.
- DIEHL, Astor Antônio. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas**: métodos e técnicas. São Paulo: Prentice Hall, 2004.
- GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. v. 5, São Paulo 2002.
- GODOY, Arlida Schmidt. Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. **Revista de administração de empresas**, v. 35, n. 2, p. 57-63, 1995.
- MESSIAS, Reinaldo. Estoque é dinheiro: Planeje, controle e melhore a gestão. **Jornal de Negócios**. São Paulo, 27 de Nov. de 2002 – Disponível em: www.sebraesp.com.br. Acesso em 05 de Mai. de 2016.
- NETO, Wadyr. Onze dicas sobre gestão de estoques. **Administradores.com**, São Paulo, 7 fev.2013.
- OLIVEIRA, M. M. **Como fazer pesquisa qualitativa**. Petrópolis, Vozes, 2007.
- OLIVEIRA, Otávio M. M. de. **A gestão de estoques no pequeno e médio varejo de supermercado na Bahia**. Universidade Federal da Bahia. Salvador, 2005.
- PINHEIRO, Antônio Candido, Gerenciamento de estoque farmacêutico, **Revista eletrônica de contabilidade**, v. 2, n. 1, p. 94, 2005.
- VENDRAME, F. C. **Administração de Recursos Materiais e Patrimoniais**, 2008, 66 p. Apostila da Disciplina de Administração, Faculdades Salesianas de Lins.
- VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.
- VIANA, João José. **Administração de Materiais**: um enfoque prático. São Paulo: Atlas, 2002.
- YIN, Robert K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 2ed. Porto Alegre: Bookman; 2001.