



A importância de um sistema para a gestão de estoque em pequenas empresas: um estudo em uma loja de artigos gaúchos

Caroline Luana Schroeder¹

Resumo: Este estudo abordou a importância da gestão de estoque em pequenas empresas, com foco em uma loja de artigos gaúchos. A gestão de estoque desempenha um papel fundamental na eficiência operacional e na satisfação do cliente, sendo essencial para garantir o sucesso das empresas, independentemente do tamanho. No caso das pequenas empresas, a gestão de estoque pode ser ainda mais crítica devido aos recursos limitados. Para superar essa barreira, o estudo se baseou na implementação do sistema MarketUp como uma ferramenta para aprimorar a gestão de estoque da empresa estudada. As etapas operacionais desse sistema foram detalhadas, desde o cadastro de produtos até a emissão de recibos e notas fiscais. Os resultados incluem maior eficiência na gestão de estoque, melhor atendimento ao cliente, controle mais preciso do inventário e tomada de decisões informadas. Embora a implementação do MarketUp tenha trazido resultados positivos para a empresa, uma limitação identificada foi o fato de que algumas funcionalidades do *software* são pagas, o que pode ser uma barreira para pequenas empresas com recursos financeiros limitados. Além disso, o estudo foi específico para uma empresa e um conjunto de produtos e os resultados são uma *proxy* aplicável às pequenas empresas, guardadas as especificidades de cada negócio.

Palavras-chave: gestão de estoque; pequenas empresas; sistema MarketUp; artigos gaúchos.

The importance of a system for inventory management in small businesses: a study in a goods store in Rio Grande do Sul

Abstract: This study addressed the importance of inventory management in small businesses, focusing on a store selling goods from Rio Grande do Sul. Inventory management plays a fundamental role in operational efficiency and customer satisfaction, being essential to ensuring the success of companies, regardless of size. In the case of small businesses, inventory management can be even more critical due to limited resources. To overcome this barrier, the study was based on the implementation of the MarketUp system as a tool to improve the inventory management of the company studied. The operational steps of this system were detailed, from product registration to the issuance of receipts and invoices. Results include greater efficiency in inventory management, better customer service, more accurate inventory control and informed decision making. Although the implementation of MarketUp brought positive results for the company, a limitation identified was the fact that some of the software's features are paid, which can be a barrier for small businesses with limited financial resources. Furthermore, the study was specific to one company and a set of products and the results are a proxy applicable to small companies, taking into account the specificities of each business.

Keywords: stock management; small business; MarketUp system; gaucho articles.

La importancia de un sistema de gestión de inventarios en pequeñas empresas: un estudio en una tienda de artículos de Rio Grande do Sul

Resumen: Este estudio abordó la importancia de la gestión de inventarios en pequeñas empresas, centrándose en una tienda de venta de productos de Rio Grande do Sul. La gestión de inventarios juega un papel fundamental en la eficiencia operativa y la

¹ Bacharelada em Ciências Contábeis (AMF). E-mail: carolineluanaschroeder@gmail.com.

satisfacción del cliente, siendo esencial para garantizar el éxito de las empresas, independientemente de su tamaño. En el caso de las pequeñas empresas, la gestión de inventario puede ser aún más crítica debido a la limitación de recursos. Para superar esta barrera, el estudio se basó en la implementación del sistema MarketUp como herramienta para mejorar la gestión de inventarios de la empresa estudiada. Se detallaron los pasos operativos de este sistema, desde el registro del producto hasta la emisión de recibos y facturas. Los resultados incluyen una mayor eficiencia en la gestión de inventario, un mejor servicio al cliente, un control de inventario más preciso y una toma de decisiones informada. Si bien la implementación de MarketUp trajo resultados positivos para la empresa, una limitación identificada fue el hecho de que algunas de las funciones del software son de pago, lo que puede ser una barrera para pequeñas empresas con recursos financieros limitados. Además, el estudio fue específico para una empresa y un conjunto de productos y los resultados son un proxy aplicable a las pequeñas empresas, teniendo en cuenta las especificidades de cada negocio.

Palabras clave: gestion de stocks; pequeños negocios; sistema MarketUp; artículos gauchos.

1 Introdução

Vivemos em um mundo globalizado, tecnológico no qual as organizações precisam aprimorar suas ferramentas, formas de fazer gestão, formas de registros e de controles da empresa e fazer uma boa gestão de estoques é um fator muito importante, principalmente para redução de custos e como forma de garantir que se tenha o material requisitado quando se necessita para venda ou produção. Porém, apesar da relevância do tema, muitas organizações ainda não conseguem visualizar a importância que se tem em implantar corretamente metodologias de gestão de estoques para organizar seus estoques e definir quando e quanto se deve comprar, a fim de se tornarem mais competitivas para se manterem no mercado.

Grande parte das micro e pequenas empresas brasileiras fazem parte dessa realidade, seja por falta de metodologias voltadas especificamente para esse porte de empresa, ou por não possuírem departamentos específicos dentro de suas empresas para tal função, ou ainda por desconhecerem as metodologias de gestão de estoques existentes. Porém, para sobreviver no mercado cada vez mais competitivo, torna-se necessário gerenciar a organização da melhor maneira, e um dos principais focos é o estoque.

Para Chiavenato (2005), o estoque representa um enorme investimento financeiro que constitui um ativo circulante necessário para que a empresa possa produzir e vender com um mínimo de risco de paralisação. Já para Rodrigues *et al.* (2020), a gestão de estoque é uma forma administrativa de organizar, adaptar e acrescentar produtos para

fabricação ou entrega em um espaço físico, durante um período de tempo, com o objetivo de utilizá-lo no futuro.

Para que se tenha uma boa gestão de estoque, são necessárias algumas ferramentas que auxiliem a função que ficará encarregada de gerenciar as informações, que em pequenas empresas pode ser o próprio dono da organização. Para isso, hoje existem muitas formas de controlar estoque, seja em planilhas ou em *softwares* como os ERPs, que acabam dando uma informação mais precisa, podendo até gerar relatórios que auxiliam nas tomadas de decisões de compra de materiais ou mercadorias. Existem também, ferramentas prontas como a curva ABC que traz um panorama da situação atual das mercadorias.

Com este viés, o trabalho foi desenvolvido sob a importância de uma boa gestão de estoque, como essa prática funciona nas pequenas empresas e como o uso de ERP pode potencializar as pequenas empresas em crescimento de lucratividade. Diante da temática apresentada, o objetivo geral deste artigo foi implementar um sistema de gestão para uma pequena empresa do ramo de artigos gaúchos, dando ênfase nos seguintes objetivos específicos: i) Identificar como se desenvolve a prática de gestão do estoque para uma empresa de artigos gaúchos; ii) Levantar alternativas de ferramenta para acompanhamento da gestão de estoques no contexto de negócio; iii) Desenvolver o processo inicial de adequação da ferramenta para a realidade empresarial em estudo; e iv) Indicar os resultados gerados a partir da implementação da ferramenta.

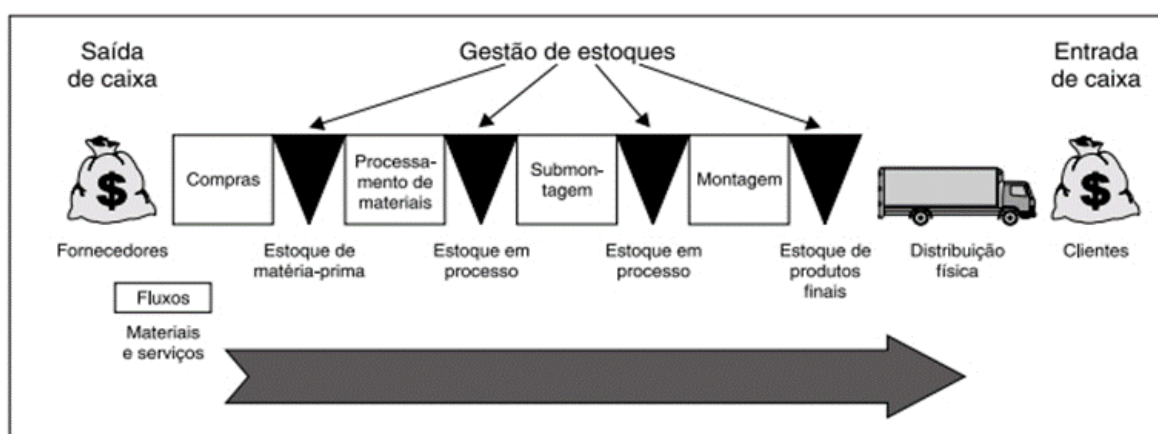
Ao longo do artigo serão apresentadas várias sessões que abordarão diferentes aspectos relacionados à importância da implementação de um sistema ERP na gestão de estoque em pequenas empresas. A seção de Introdução fornecerá uma visão geral do tema, destacando a relevância da gestão de estoques e a importância de um *software*. A seção de Fundamentação Teórica explorará conceitos-chave relacionados à gestão de estoques, às peculiaridades e o uso da tecnologia dentro das pequenas empresas. O Método descreverá a abordagem utilizada para realizar a pesquisa, enquanto a seção de Análise e Discussão dos Resultados apresentará os principais achados e *insights* obtidos. Por fim, a seção de Considerações Finais resumirá as conclusões do estudo e oferecerá sugestões para pesquisas futuras

2 Conceituação da Ferramenta

2.1 Gestão de estoque

A gestão de estoque é uma das preocupações mais antigas abordadas em estudos sobre gestão, e as empresas devem ajustar preço e processo de produção de acordo com o mercado sazonal e se desfazer de produtos para venda (Scherr, 1989). De acordo com Slack *et al.* (1997, p. 423), esse conceito 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. Isso inclui a função de compras, de acompanhamento, gestão de armazenagem, planejamento e controle de produção e gestão de distribuição física. A Figura 1 ilustra a abrangência do conceito de gestão de estoque em seus diversos estágios.

Figura 1 - Fluxo de gestão do estoque



Fonte: Ching (2010).

Na explicação de Ching (2010), no momento de sua criação, a gestão de estoque era vista como um meio de reduzir os custos totais associados com a aquisição e a gestão de materiais. Quando a gestão de estoque não é colocada como um conceito integrado, esses diferentes estágios são gerenciados geralmente por departamentos diferentes. Um diretor de produção provavelmente será responsável pela fábrica, um diretor de compras o será pelas compras e o diretor de vendas contratará a função de distribuição física. Assim, cada ligação de uma cadeia de suprimentos é gerenciada e controlada de forma independente de qualquer outra parte. Cada elo da cadeia está ciente apenas da demanda do próximo elo.

Quando se menciona o termo “estoque”, referimo-nos ao armazenamento de um produto em particular. No entanto, os estoques não são apenas um lugar para guardar mercadorias, eles representam uma parte significativa dos ativos das empresas. Portanto,

deve-se considerá-los como uma oportunidade potencial para gerar negócios e obter lucro, desde que haja uma gestão adequada.

Diante do exposto, percebe-se que são várias as definições de estoques, contudo, todas convergem para uma definição unívoca. Segundo Corrêa *et al.* (2001, p. 49), os estoques são, “[...] acúmulos de recursos materiais entre fases específicas de processos de transformação; trata-se de um recurso ocioso, contudo com valor econômico inerente”. É nesse momento que os diversos elementos da gestão de logística precisam ser identificados e posicionados dentro da estrutura do negócio global.

No contexto empresarial, a gestão de estoque é essencial para que a transação entre cliente e empresa ocorra de maneira satisfatória. Essa é uma preocupação inerente aos mais diversos cenários empresariais, sendo também uma preocupação das pequenas empresas. Nesse sentido, a seção seguinte irá tratar da realidade de negócios que vivenciam as pequenas empresas e de ferramentas adotadas por elas, com o intuito de gerenciar sua cadeia de suprimentos.

2.2 A gestão do estoque em pequenas empresas

De acordo com SEBRAE (2022), são consideradas Micro e Pequenas Empresas (MPEs), para o contexto do Simples, as pessoas jurídicas que tenham auferido no ano-calendário a receita bruta igual ou inferior a R\$ 360 mil. Atualmente, as micro e pequenas empresas desempenham um papel crucial na economia brasileira, sendo as mais numerosas e responsáveis pela maior geração de empregos e renda no âmbito organizacional. No entanto, é importante ressaltar que essas empresas também enfrentam uma alta taxa de mortalidade precoce devido a problemas financeiros e à falta de planejamento e controle de suas atividades.

Entre os processos gerenciais fundamentais para a otimização das práticas e dos resultados na rotina empresarial, os métodos de controle de estoque ainda representam um grande desafio para muitas empresas. Os desafios podem estar na inexistência de um planejamento estratégico que contemple o controle de estoque e os demais processos logísticos, bem como na dificuldade para entender e implementar os métodos de gestão de estoque existentes. No entanto, essa é uma exigência fundamental para garantir o sucesso dos negócios, portanto, a seção seguinte irá tratar de ferramentas que podem ser utilizadas

pelas pequenas empresas para implementação e acompanhamento da prática de gestão do estoque.

2.3 O uso da tecnologia nas pequenas empresas

Essa prática de negócios costuma ser desenvolvida na realidade de pequenas empresas por meio de planilhas eletrônicas ou *softwares* simplificados. Essas ferramentas proporcionam uma abordagem acessível e eficaz para o desenvolvimento de atividades comerciais essenciais, permitindo o acompanhamento de dados financeiros, gerenciamento de estoque, controle de vendas e outras operações fundamentais. A simplicidade desses recursos tecnológicos os torna especialmente adequados para organizações de menor porte, oferecendo uma maneira prática de otimizar processos internos e tomar decisões embasadas em informações atualizadas e organizadas.

De acordo com Umble (2003), o ERP fornece como principais benefícios, em geral ausentes em sistemas não integrados: uma visão empresarial unificada do negócio, compreendendo todas as funções e departamentos; e um banco de dados corporativo com todas as transações comerciais registradas, processadas, monitoradas e relatadas. Essa visão unificada aumenta a exigência e a extensão da cooperação e coordenação interdepartamental, e assim permite que as empresas atinjam seus objetivos de aumento da comunicação e da capacidade de resposta a todas as partes interessadas.

Carvalho *et al.* (2009) ressaltam que, a princípio, a implementação do sistema ERP foi restrita a organizações de grande porte, principalmente do setor industrial, acelerado pelo *bug* do milênio. Porém, tem-se visto com maior frequência empresas de médio e pequeno porte em busca de competitividade e de uma gestão mais profissional aderirem a esses sistemas, além de empresas de serviços e empresas do setor comercial.

Assim, a utilização da tecnologia, seja por meio de planilhas eletrônicas, *softwares* simplificados ou sistemas ERP, desempenha um papel crucial no aprimoramento das operações de pequenas empresas. Essas ferramentas proporcionam eficiência, organização e visibilidade, tornando mais acessível o gerenciamento. Além disso, a tendência crescente de pequenas empresas adotarem tecnologias de gestão demonstra que o alcance dessas soluções não se limita mais apenas às grandes corporações. A capacidade de obter *insights* de negócios, promover uma colaboração interdepartamental e atender às demandas das partes interessadas é fundamental para o sucesso e a competitividade das pequenas

empresas no cenário empresarial atual. Portanto, o uso inteligente da tecnologia é uma estratégia valiosa que pode impulsionar o crescimento e a eficácia das empresas de menor porte.

3 Método

Esta pesquisa é classificada como do tipo descritiva e aplicada. De acordo com Gil (2022, p. 42), “as pesquisas descritivas 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”. Portanto, o presente estudo se enquadra na categoria de pesquisa descritiva, pois tem o intuito de compreender como se desenvolve o processo de controle de estoque no contexto de uma pequena empresa e irá desenvolver uma proposta de ferramenta para seu aprimoramento.

Ademais, esta pesquisa se classifica como aplicada, posto que irá observar um cenário real de negócio e construir uma solução para a melhoria do processo de controle do estoque, considerando as limitações, as barreiras e as necessidades do empreendimento com relação a esse fenômeno. Segundo Gil (2022, p. 41), as pesquisas aplicadas abrangem “estudos elaborados com a finalidade de resolver problemas identificados no âmbito das sociedades em que os pesquisadores vivem”.

Quanto ao estudo descritivo, objetiva descrever um fenômeno ou uma população em específico. O papel do investigador é de observar, quantificar, descrever e classificar o objeto de pesquisa. O estudo de caso, sendo um estudo descritivo, investiga um caso/fenômeno contemporâneo que esteja ocorrendo atualmente, para descrever a totalidade do contexto onde se dão as relações desse caso ou fenômeno, privilegiando o processo em detrimento dos resultados, na tentativa de captar a evolução do evento, do projeto ou do programa estudado (Traldi; Dias, 2011).

Para auxiliar na gestão do negócio, decidiu-se utilizar a ferramenta MarketUp. A escolha dessa ferramenta foi baseada em uma pesquisa detalhada sobre as opções disponíveis no mercado e em recomendações de outros empreendedores. Através da observação direta, constatou-se que o MarketUp oferece uma série de recursos e funcionalidades que atendem às necessidades do negócio, como controle de estoque, emissão de notas fiscais, gestão financeira e controle de vendas.

Dessa forma, a escolha da análise descritiva e geral dos dados, como método de análise dos dados coletados complementa as técnicas de coleta utilizadas, a análise documental de *feedbacks* e avaliações de usuários confirmou a eficiência e confiabilidade do sistema. Com isso, a utilização do MarketUp como ferramenta de gestão permitiu coletar dados relevantes sobre o desempenho do negócio, como vendas, estoque e finanças. Através da análise descritiva e geral desses dados, será possível obter *insights* valiosos para otimizar processos, tomar decisões estratégicas e impulsionar o crescimento da empresa.

Nas próximas seções será exposto o diagnóstico do contexto empresarial realizado, descritas as etapas para a implementação da proposta de controle do estoque, assim como os principais resultados obtidos a partir deste trabalho. Para tanto, serão resgatados *prints* da ferramenta, a fim de posicionar os pontos de melhoria desenvolvidos e as possibilidades de utilização do sistema para outras realidades organizacionais.

4 Operacionalização da Ferramenta

4.1 Diagnóstico do contexto empresarial

O estudo versará sobre uma empresa do segmento de indumentária gaúcha que atua no mercado compreendido pela cidade de Cacequi, que se limita ao norte com São Vicente do Sul e São Pedro do Sul, ao sul com Rosário do Sul e São Gabriel, a leste com Alegrete e com Dilermando de Aguiar a oeste. A cidade fica localizada na Fronteira Sudoeste do Rio Grande do Sul, integrando a Microrregião Geográfica de Santa Maria, que compreende também os municípios de Dilermando de Aguiar, Itaara, Jaguari, Mata, Nova Esperança do Sul, Santa Maria, São Martinho da Serra, São Pedro do Sul, São Sepé, São Vicente do Sul, Toropi e Vila Nova do Sul (IBGE Cidades, 2021).

A empresa conta com norteadores estratégicos que representam visão, missão e valores da organização, e servem como guia para a tomada de decisões e para o alinhamento das ações da empresa com os seus objetivos de longo prazo. A Figura 2, a seguir, explica como eles foram elaborados.

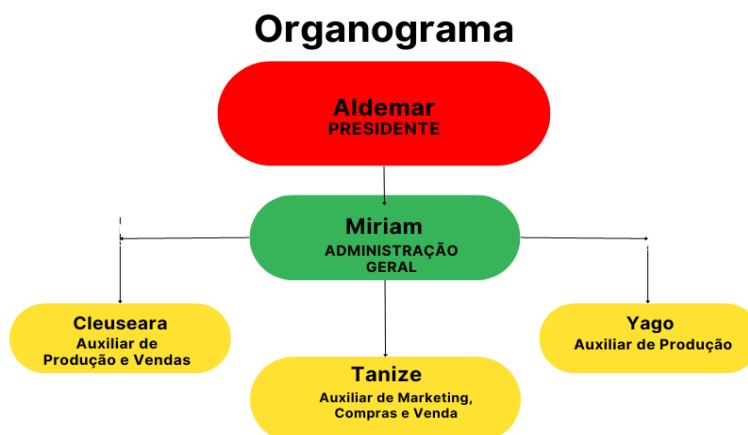
Figura 2 - Norteadores estratégicos



Fonte: Dados da empresa (2023).

Sendo assim, com os norteadores bem alinhados, a empresa tem a vantagem de ter a sua base estratégica bem construída – o que vai contribuir para todas as áreas e perspectivas do negócio. Os norteadores, como o próprio nome diz, vão nortear todas as tomadas de decisões estratégicas, proporcionando o que chamamos de alinhamento estratégico. Para uma melhor estrutura da organização de forma hierárquica, a empresa criou um organograma para melhor identificação, como demonstra a Figura 3.

Figura 3 - Organograma da empresa



Fonte: Dados da empresa (2023).

Nesse modelo de organograma apresentado na figura, as partes que compõem uma empresa são dispostas de maneira vertical, onde quem está acima possui o cargo de maior hierarquia dentro da empresa. O organograma é composto pelo presidente, administração geral, auxiliar de marketing e compras e venda, auxiliar de produção e de vendas e, por fim, auxiliar de produção. A empresa também possui um fluxograma que descreve as etapas do processo, deixando mais clara a visualização deste, como mostra a Figura 4.

Figura 4 - Fluxo do processo operacional do negócio



Fonte: Dados da empresa (2023).

A partir do modelo de fluxograma, que é uma ferramenta da qualidade utilizada para representar a sequência e interação das atividades do processo por meio de símbolos gráficos, e que está organizada de acordo com o portfólio fabricado, a loja está composta por artigos que são fabricados diretamente na empresa e outros que são comprados prontos, diretamente com fornecedores. E está organizado da seguinte forma: começando com designer, escolha do material, modelagem, montagem, costura, acabamento e por fim a distribuição para os clientes e revendedores. Toda a produção é feita na loja, sendo orientada e produzida pelo presidente.

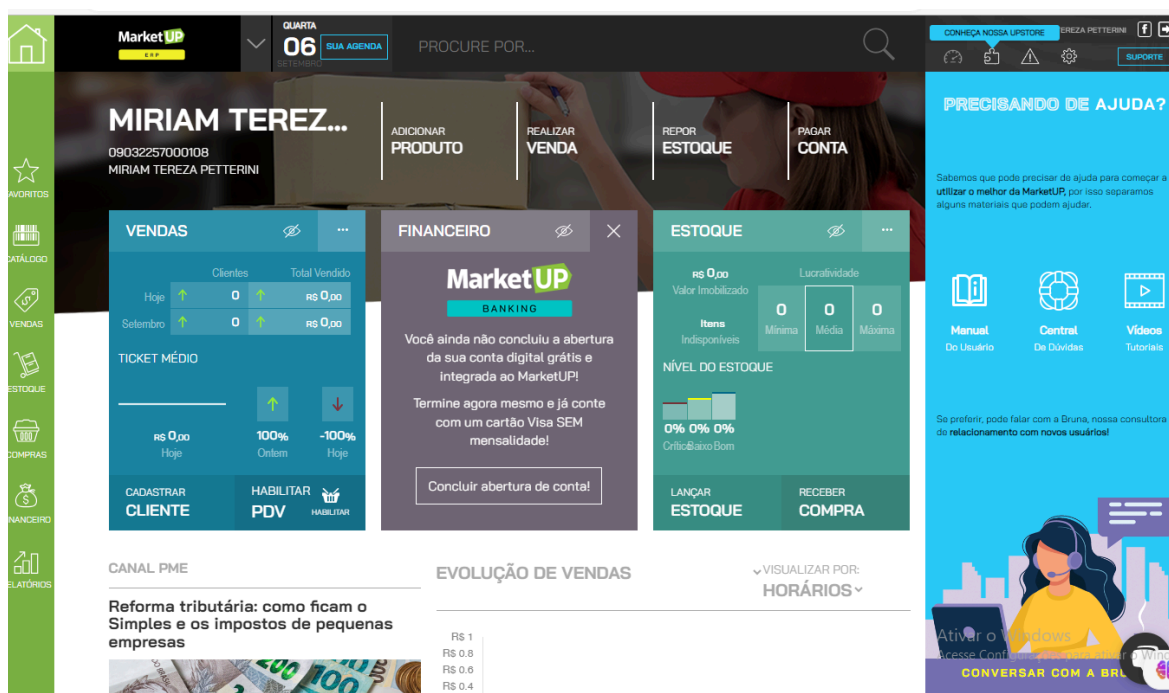
Ao observar a prática de gestão do estoque da empresa em análise, percebe-se que a atividade de acompanhamento e controle do estoque era realizada de modo bastante simplificado, sem um auxílio de um sistema ou planilha. Assim, as informações dos

materiais, referentes às compras, preço unitário, quantidade em estoque, acabavam ficando pulverizadas pela empresa e não eram bem gerenciadas.

4.2 Etapas da operacionalização da ferramenta

O MarketUp é um sistema de gestão empresarial completo e gratuito, que oferece diversas funcionalidades essenciais para empresas de todos os segmentos, incluindo aquelas do ramo gaúcho. Com ele, é possível gerenciar de forma eficiente e integrada áreas como vendas, estoque, finanças, compras, emissão de notas fiscais e até mesmo o relacionamento com os clientes.

Figura 5 - Página Inicial



Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Um sistema de gestão integrada oferece uma solução abrangente para empresas, permitindo o eficiente gerenciamento de várias áreas-chave. Com essa ferramenta, é possível controlar aspectos cruciais, como vendas, estoque, finanças, compras e emissão de notas fiscais. Além disso, simplifica o relacionamento com os clientes, possibilitando o cadastro de produtos e clientes de maneira organizada. No que se refere ao estoque, o sistema oferece recursos para monitorar o nível de produtos disponíveis, agilizando o

processo de recebimento e garantindo uma entrega eficiente de produtos aos clientes. Com essa integração, a empresa pode otimizar operações e melhorar a satisfação do cliente, resultando em um fluxo de trabalho mais eficaz e eficiente.

Na sequência serão detalhados cada um dos procedimentos realizados para implementação do *software* na realidade empresarial estudada.

Etapa 1 - CADASTRO DE PRODUTOS

A Figura 6, a seguir, apresenta a tela que corresponde ao processo de cadastro dos produtos.

Figura 6 - Cadastro de Produtos

The screenshot displays the 'MarketUP' software interface for product registration. The main form includes the following fields and values:

- Descrição:** BLUSA BATA FEMININA
- TIPO DE ITEM:** Produto
- UNIDADE:** Unidade
- CÓDIGO DE BALANÇA:** Utilizado para realizar vendas por peso
- CATEGORIA:** Seleccione
- SUBCATEGORIA:** Seleccione
- MARCA:** Seleccione
- MODELO:**
- CÓDIGO INTERNO:** Crie um código próprio para seu controle
- TAGS:** Adicione uma tag

The 'PREÇOS' section shows:

- CUSTO (Última compra):** R\$ 97,90
- VENDA VAREJO:** R\$ 189,90
- MARGEM DE LUCRO (APROXIMADA NO VAREJO):** 48,45%
- VENDA ATACADO:** R\$ 0,00
- MARGEM DE LUCRO (APROXIMADA NO ATACADO):** 0,00%

A warning icon indicates 'QTD DE MÍNIMA P/ ATACADO' is 0. The right-hand panel shows 'ESTOQUE' with 'POTENCIAL MÁXIMO EM VENDA' at R\$ 0,00 and 'NÍVEL DO ESTOQUE' at 0% (CRÍTICO).

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

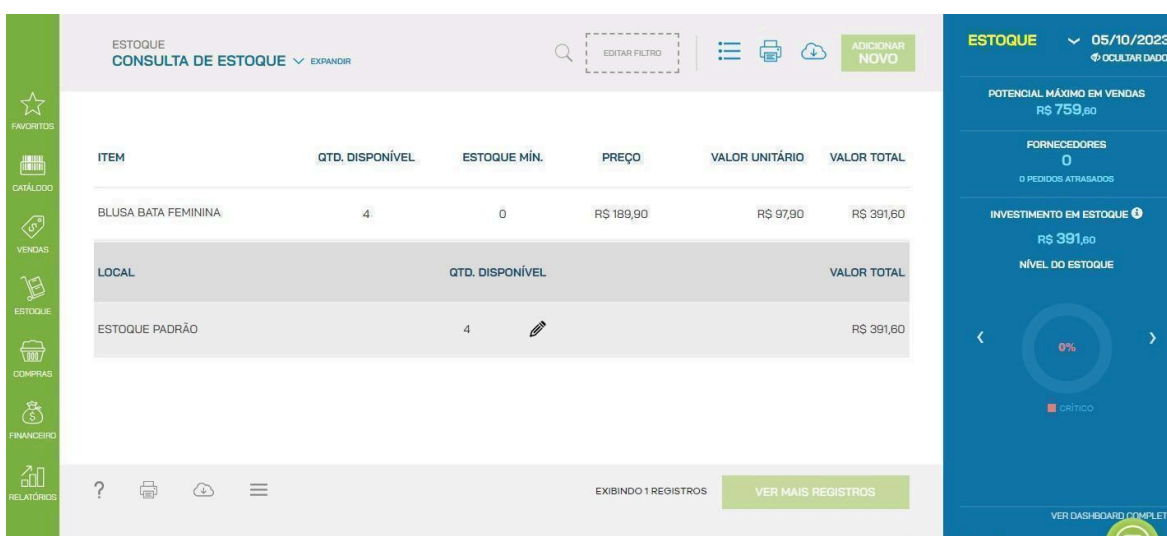
Para cadastrar um produto você deve ir em vendas, cadastrar produto, e assim, preencher as lacunas necessárias, colocando o código de barras, o nome do produto, a quantidade, o valor de custo e o valor de venda, podendo ver a margem de lucro que irá obter a partir da venda realizada.

Etapa 2 - ESTOQUE

Após o cadastro dos produtos, a Figura 7 demonstra que você pode consultar o saldo do seu estoque de forma muito mais rápida. A consulta de estoque é uma funcionalidade essencial que oferece aos usuários a capacidade de verificar o saldo disponível de produtos de maneira eficiente. Com essa ferramenta, os gestores podem obter uma visão em tempo real do *status* do estoque, permitindo um controle mais preciso sobre a quantidade de produtos disponíveis para venda.

Nessa seção também é possível definir estoque mínimo que a empresa precisa para atender a necessidade dos clientes e analisando o cenário do mercado, por exemplo, o mês em que tem mais saída dos produtos é setembro, mês da semana Farroupilha, em outros meses é necessário fazer uma breve projeção de vendas para compor o estoque mínimo. O preço também pode ser definido a partir da porcentagem de lucro que a empresa decidiu.

Figura 7 - Estoque



Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Etapa 3 - CADASTRO DE CLIENTES

O cadastro de clientes é feito de forma rápida e prática, facilitando todos os outros processos como o controle financeiro e emissão de pedidos de venda. É importante obter esses dados para conhecer os clientes da loja, como pode ser notado na figura a seguir.

Figura 8 - Cadastro de Clientes

The screenshot shows a web application interface for customer registration. The main content area is titled "FICHA CADASTRAL" and contains the following fields and options:

- Pessoa Física ou Jurídica?:** Radio buttons for "Física" (selected) and "Jurídica".
- Tipo (Lista de Preços):** A dropdown menu set to "Padrão".
- Bloqueado:** A checkbox.
- Nome:** Input field with "Caroline Luana Schroeder".
- Apelido:** Input field with "Caroline Luana Schroeder".
- CPF:** Input field with "042.497.680-98".
- RG:** Input field.
- Emissor:** Input field.
- UF:** Input field.
- Sexo:** Dropdown menu with "Selecione".
- Aniversário:** Date picker set to "dd/mm/aaaa".
- Telefone:** Input field with "(51) 99775-8440".
- Celular:** Input field.
- Email:** Input field with "carolineluanaschroeder@gmail.com".
- Site:** Input field with "Ex: http://www.site.com.br".
- Observação:** Input field.
- Limite de Crédito:** Input field with "R\$ 0,00".
- DADOS FISCAIS:**
 - Email do Destinatário da NFe:** Input field with "carolineluanaschroeder@gmail.com".
 - ISS Retido na Fonte?:** Checkbox.
 - Consumidor Final?:** Radio button.
 - Produtor Rural?:** Radio button.

The right sidebar displays sales statistics for "05/10/2023":

- POTENCIAL MÁXIMO EM VENDAS:** R\$ 759,80
- FATURAMENTO HOJE:** R\$ 0,00 (-100.0%)
- FATURAMENTO MÊS:** R\$ 0,00 (-100.0%)
- TICKET MÉDIO HOJE:** R\$ 0,00 (-100.0%)
- HORÁRIO COM MAIOR MOVIMENTO:** N/D

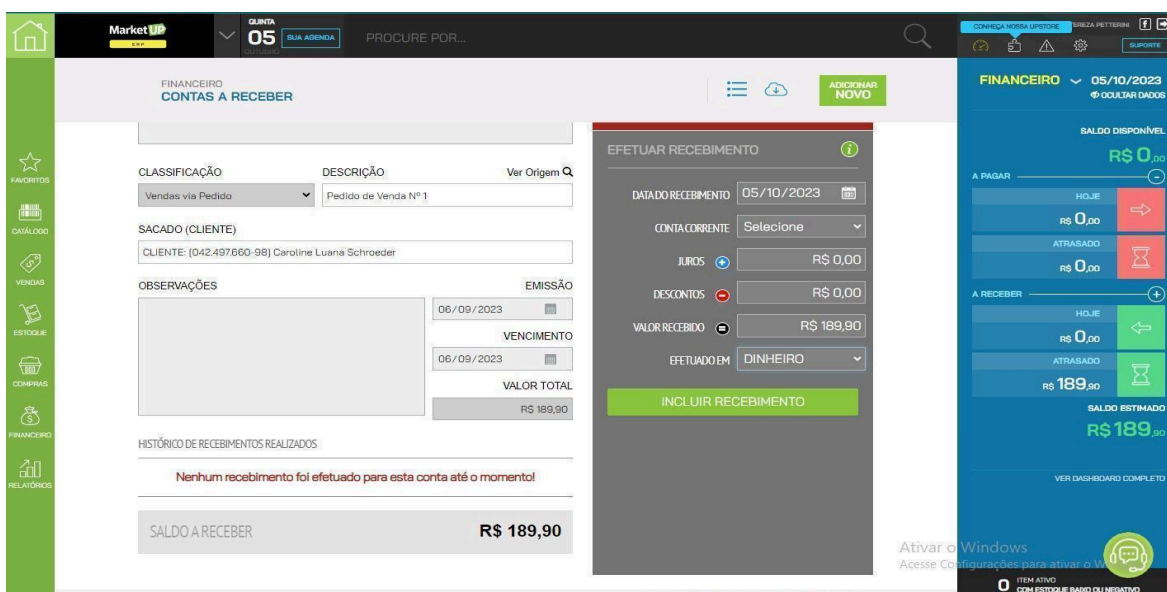
Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Nessa etapa, cadastramos os clientes com dados necessários, com a definição de pessoa física ou jurídica, CPF, e-mail, telefone, esse o cadastro é feito somente uma vez por cliente, normalmente na primeira compra, para emissão de nota fiscal no final da venda. Por meio desse cadastro ficará mais fácil conhecer o perfil de cada cliente, a base de compras de cada um e suas frequências, podendo auxiliar até mesmo como uma forma de marketing mais eficaz por ter informações mais precisas (Da Silva; Galeale, 2020).

Etapa 4 - RECEBIMENTO

Na etapa 4, o recebimento também pode ser incluso no sistema, conforme pode ser visualizado na Figura 9, a seguir.

Figura 9 - Recebimento



Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Assim que é realizada uma venda, temos a opção de fazer o recebimento pelo *software*, selecionamos o cliente, a data de emissão e o dia do vencimento, podendo classificar como dinheiro e cartão, podendo colocar juros, descontos e o valor recebido, também, caso precisar colocar algumas observações.

Etapa 5 - ENTREGA DO PEDIDO

Após confirmar o recebimento, parte-se para a entrega do pedido, de acordo com o exposto na Figura 10, a seguir.

Figura 10 - Entrega do Pedido



ENTREGAR PEDIDO

SELECIONE O LOCAL DE ESTOQUE E VERIFIQUE OS ITENS PENDENTES DISPONÍVEIS PARA ENTREGA.

Local de Estoque: Estoque Padrão

Data de Entrega: 05/10/2023

DADOS FISCAIS

Nº NF-e: 1

SÉRIE: Não informado

DATA DE EMISSÃO: 05/10/2023

Observações

FECHAR ENTREGAR PEDIDO

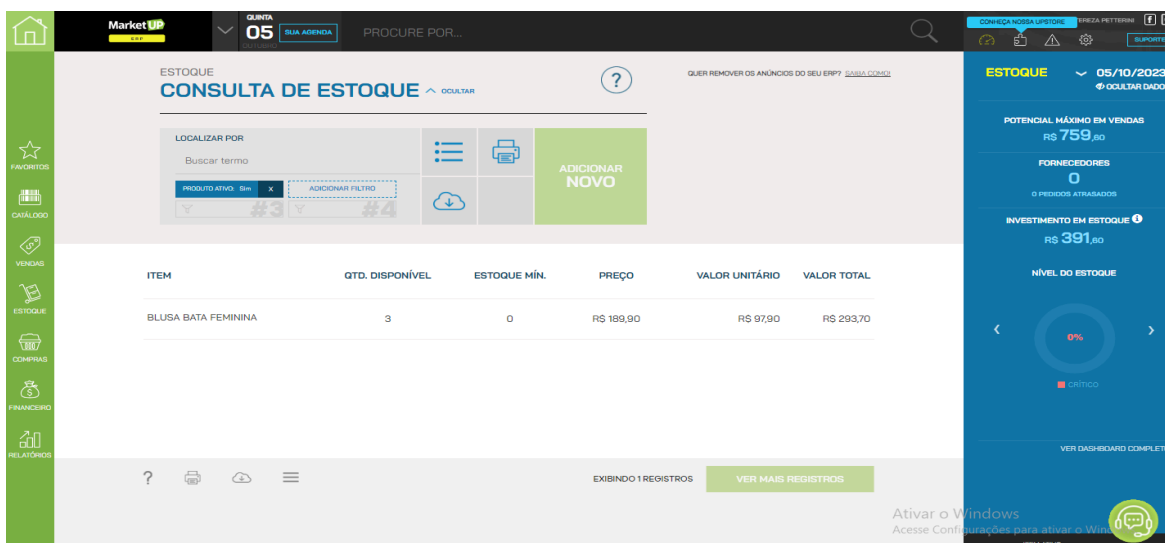
Fonte: Dados da pesquisa (2023).

A entrega do pedido no *software* MarketUp é um processo crucial para garantir a satisfação do cliente e a eficiência operacional das empresas. Esse *software* oferece uma solução abrangente para gerenciar todo o ciclo de entrega, desde a confirmação do pedido até a chegada do produto ao destino final, e também está ligada diretamente com a emissão da nota fiscal.

Etapa 6 - BAIXA DO ESTOQUE

Após todas as etapas anteriores, o processo de gestão do estoque chega na atividade de baixa do estoque. A Figura 11, a seguir, apresenta como se desenvolve o referido processo na ferramenta em implementação.

Figura 11 - Baixa do Estoque



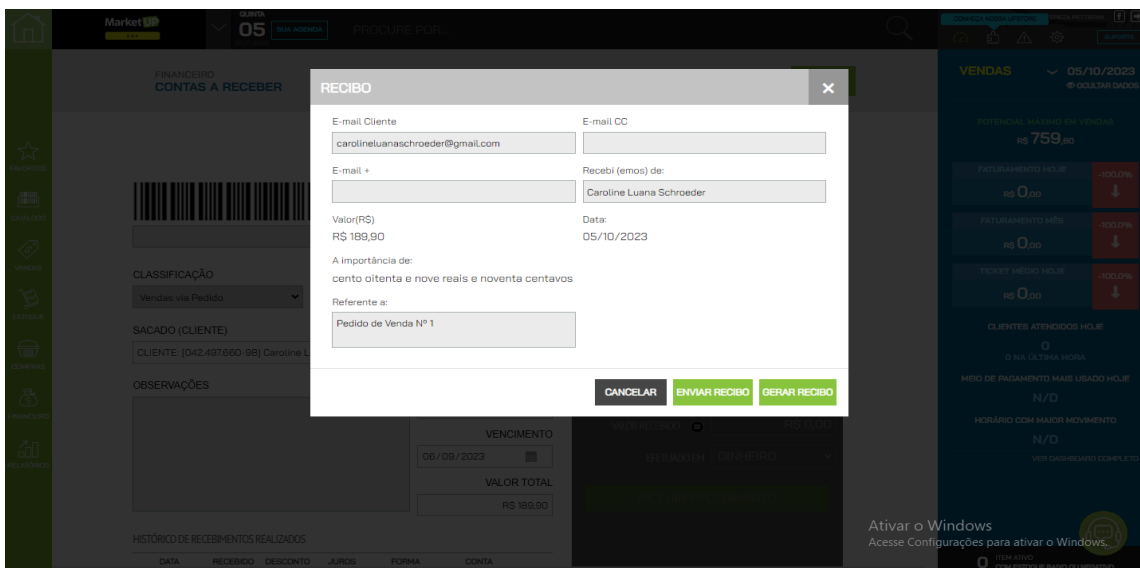
Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Nessa etapa, os gestores podem registrar a saída de produtos de forma rápida e precisa, atualizando automaticamente o saldo disponível em estoque. Isso permite que a empresa acompanhe de perto o nível de seus produtos, evitando a falta ou o excesso de mercadorias. Este é um processo bem importante para a empresa, pode se ter um estoque de antecipação que tem o propósito de atender a demanda sazonal, ou seja, com ele é possível compensar a diferença de ritmo de fornecimento e demanda, demanda está relativamente previsível. Também usado para o fornecimento variável de insumos, segundo Slack *et al.* (2018).

Etapa 7 - GERAR RECIBO PARA O CLIENTE

A Figura 12, a seguir, demonstra como gerar um recibo para o cliente no *software* em análise. Quando se realiza a venda, tem-se a opção de emitir um recibo para o cliente, podendo ter a opção de imprimir ou enviar para o e-mail e assim comprovar que o cliente pagou e levou a mercadoria.

Figura 12 - Gerar recibo para o cliente

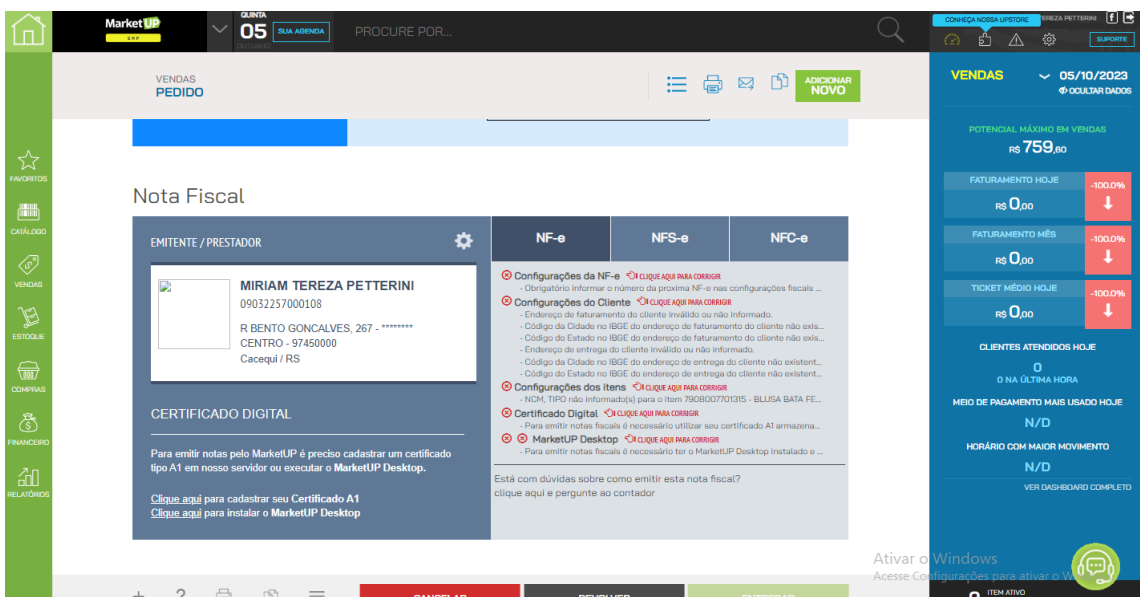


Fonte: dados da pesquisa (2023).

Etapa 8 - NOTA FISCAL

Uma segunda opção de comprovação é a nota fiscal eletrônica. No *software* a nota fiscal eletrônica pode ser gerada com os dados do cliente e dos produtos já cadastrados, conforme exposto na Figura 13, a seguir.

Figura 13 - Nota fiscal



Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Essa opção é um recurso pago, da mesma forma que o recibo, serve para comprovar que o cliente pagou e recebeu a mercadoria. Para emitir é necessário pegar o plano pago e ter certificado para emitir as notas fiscais e assim emitir para o cliente. Uma das principais vantagens do Marketup é a automação do processo de emissão de notas fiscais, o que reduz o risco de erros e agiliza a operação. O sistema é capaz de calcular automaticamente os impostos de acordo com as regras vigentes, garantindo a conformidade fiscal.

Para as empresas emitentes da NF-e, os benefícios também são grandiosos, onde essas empresas reduzirão custos com aquisição de formulários, redução também na armazenagem de documentos fiscais, redução de tempo de parada dos caminhões em postos fiscais, redução no preenchimento e recebimento da nota fiscal de prestação de serviços, bem como na compra e venda de mercadorias. Em seguida, Barbosa *et al.* (2009) *apud* Souza (2009, p. 14) menciona que “[...] o maior benefício visível é a redução de custos relacionados à aquisição, emissão e impressão de documento fiscal, que praticamente cessam uma vez que o novo documento é emitido eletronicamente”.

4.3 Resultados esperados

Com a implementação do *software* MarketUp, os resultados esperados são especialmente pronunciados na gestão de estoque. A automação e integração das etapas desde o cadastro de produtos até a baixa de estoque proporcionam um controle eficiente sobre o inventário da empresa. Isso significa que a empresa estará mais apta a evitar desperdícios decorrentes de excesso de mercadorias ou perdas de vendas devido à falta de produtos em estoque.

Além disso, a atualização em tempo real do estoque, juntamente com relatórios detalhados, permitirá que os gestores tomem decisões informadas sobre reabastecimento, compras e gestão de fornecedores. A gestão de estoque se torna mais precisa e estratégica, ajudando a equilibrar custos operacionais e garantir que os produtos certos estejam disponíveis para atender às demandas dos clientes.

5 Considerações Finais

A gestão de estoque é de extrema importância para todas as empresas, independentemente do tamanho ou segmento. No caso das pequenas empresas, a eficiência

na gestão de estoque pode ser ainda mais crítica, uma vez que elas muitas vezes operam com recursos limitados. Neste estudo, concentrou-se em uma pequena empresa que atua no ramo de artigos gaúchos e explorou-se a implementação de um sistema de gestão de estoque para aprimorar seus processos.

Assim, o objetivo principal deste estudo foi implementar um sistema de gestão de estoque, destacando a gestão de estoque em pequenas empresas e o uso da tecnologia para essa especificamente. Os objetivos específicos tratam de: como identificar como se desenvolve a prática de gestão do estoque para uma empresa de artigos gaúchos; levantar alternativas de ferramenta para acompanhamento da gestão de estoques no contexto de negócio; desenvolver o processo inicial de adequação da ferramenta para a realidade empresarial em estudo; indicar os resultados gerados a partir da implementação da ferramenta.

Para atingir esse objetivo, empregou-se uma abordagem descritiva e aplicada, realizando um estudo de caso da empresa em questão. A operacionalização da ferramenta MarketUp foi fornecida em detalhes, incluindo etapas como cadastro de produtos, controle de estoque, cadastro de clientes, recebimento, entrega do pedido, baixa do estoque, geração de recibos e envio de notas fiscais.

A implementação do sistema MarketUp trouxe resultados positivos para a empresa estudada. O processo de gestão de estoque tornou-se mais ágil e organizado, permitindo um acompanhamento mais preciso das vendas, controle do estoque e gerenciamento financeiro. A empresa conseguiu melhorar o atendimento ao cliente, emitir recibos e notas fiscais com mais facilidade e manter um registro mais detalhado dos clientes. Isso contribuiu para um melhor entendimento do perfil dos clientes e suas preferências, facilitando a tomada de decisões de marketing e estratégia.

Uma das limitações do estudo é o fato de que a versão completa do *software* MarketUp, que inclui a emissão de notas fiscais, é paga. Isso pode ser uma barreira financeira para algumas pequenas empresas que desejam implementar esse sistema. Além disso, o estudo foi realizado em uma empresa específica e com um conjunto limitado de produtos. Portanto, os resultados não podem ser diretamente aplicáveis a outras pequenas empresas com características diferentes, mas sim, pode ser replicado por outros negócios guardadas as especificidades que possuem. Para sugestões de pesquisas futuras, sugere-se utilizar o *software* com mais produtos, para ter uma análise e resultados mais gerais para o

negócio. Desse modo, a partir da alimentação de todos os produtos no sistema, seria possível avaliar o impacto do processo de gestão do estoque para o resultado da empresa.

Referências

CARVALHO, R. B. *et al.* Fatores-chave na implantação de ERPs: estudo de um caso problemático em uma média indústria. **Revista Eletrônica de Sistemas de Informação**, v. 8, n. 2, 2009.

CHIAVENATO, I. **Administração de Materiais**: uma abordagem introdutória. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

CHING, H. Y. **Gestão de Estoques na Cadeia de Logística Integrada**: Supply Chain. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

CORRÊA, H. L.; GIANESI, I. G. N.; CAON, M. **Planejamento, programação e controle da produção: MRP II / ERP: conceitos, uso e implantação**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

DA SILVA, R. P.; GALEGALE, N. V. O efeito da implementação dos sistemas ERP e CRM na satisfação dos clientes. **Revista Científica Hermes**, v. 27, p. 184-207, 2020.

RODRIGUES, L. B.; SILVA, F. L.; MORAES, L. S. NF-e MUNICIPAL: Como a sua implantação pode melhorar o nível de informação entre empresa-cliente-fisco no município de Barreiras-BA. **Semana Acadêmica**.
<https://semanaacademica.org.br/system/files/artigos/artigocientificoleonardobelo.pdf>.
Acesso em: 29 de outubro de 2023.

Gil, A. C. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 7. ed. Grupo GEN, 2022. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9786559771653>.

Ibge Cidades. **Cidade de Cacequi**. 2021. Disponível em: cidades.ibge.gov.br/brasil/rs/cacequi. Acesso em: 27 de julho de 2023.

KNABBEN JUNIOR, A.; WERNKE, R.; RUFFATO, I.; JUNGES, I. Comparação entre o custo financeiro da estocagem e a curva abc: estudo de caso em indústria de autopeças. **Revista produção industrial & serviços**, v. 6, n. 1, p. 01-12, 2019.

ORGANOGRAMA: TIPOS, MODELOS E COMO FAZER. *In: Toda Matéria*. Disponível em: <https://www.todamateria.com.br/organograma/>. Acesso em: 27 de julho de 2023.

6 MÉTODOS DE GESTÃO DE ESTOQUE QUE A SUA EMPRESA PRECISA CONHECER. *In: Patrus*. 2017. Disponível em: <https://patrus.com.br/blog/6-metodos-de-gestao-de-estoque-que-a-sua-empresa-precisa-conhecer/>. Acesso em: 29 de julho de 2023.

RODRIGUES, A.; CRUZ, R.; SOUSA, J.; RODRIGUES, L. A Importância da Gestão de Estoque na obtenção de Êxito na Administração Organizacional. **ID on-line**, v. 14, n. 49, p. 518-530, 2020.

SANTOS, A. L.; KREIN, J. D. **Micro e pequenas empresas**: mercado de trabalho e implicação para o desenvolvimento. Rio de Janeiro: Ipea, 2012.

SCHERR, F. C. **Modern Working Capital Management**. Prentice-Hall, 1989.

SEBRAE-SP. **Lei Geral da Micro e Pequena Empresa**. 2022. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/lei-geral-da-micro-e-pequena-empresa,46b1494aed4bd710VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 22 de julho de 2023.

SLACK, C. **Administração da Produção**. São Paulo, Editora Atlas, 1997.

SOUZA, C. C. Equipe Técnica COAD. **Nota fiscal eletrônica**. 2. Ed. Rio de Janeiro: COAD, 2009.

TRALDI, M. C.; DIAS, R. **Monografia Passo a Passo**. 7. ed. Campinas: Alínea, 2011.

UMBLE, E. J.; HAFT, R. R.; UMBLE, M. M. Enterprise resource planning: Implementation procedures and critical success factors. **European Journal of Operational Research**, v. 146, n. 2, p. 241-257, 2003.