

**REDE DE ENSINO DOCTUM
FACULDADE JOÃO MONLEVADE**

**ANÁLISE DA RELEVÂNCIA DO CONTROLE DE ESTOQUE PARA A CASA DE
CARNES NOSSA SENHORA APARECIDA NA CIDADE DE BELA VISTA DE
MINAS-MG**

NOMES DOS ALUNOS:

Ana Carolina da Costa Oliveira

Daniel Augusto Santos Martins

Otaviana Priscila Martins de Oliveira

PROFESSORA ORIENTADORA:

Dra. Ana Paula Cota Moreira

JOÃO MONLEVADE-MG

2024

**ANÁLISE DA RELEVÂNCIA DO CONTROLE DE ESTOQUE PARA A CASA DE
CARNES NOSSA SENHORA APARECIDA NA CIDADE DE BELA VISTA DE
MINAS-MG**

**ANALYSIS OF THE RELEVANCE OF STOCK CONTROL FOR CASA DE CARNES
NOSSA SENHORA APARECIDA IN THE CITY OF BELA VISTA DE MINAS/MG**

Ana Carolina da Costa Oliveira¹
Daniel Augusto Santos Martins²
Otaviana Priscila Martins de Oliveira³
Ana Paula Cota Moreira⁴

RESUMO

As empresas de pequeno porte apresentam uma maior dificuldade de controlar as suas condições operacionais e conseguirem sobreviver no mercado competitivo. Ao dispor do interesse de uma compreensão mais aprofundada sobre o gerenciamento de estoques em uma casa de carnes, o presente estudo apresenta como objetivo principal analisar a relevância do controle de estoques por meio da adoção da ferramenta PEPS e da implementação da curva ABC na Casa de Carnes Nossa Senhora Aparecida em Bela Vista de Minas-MG, os objetivos específicos foram procedidos a verificação de ferramentas de gestão de estoques; observou as condições comerciais em cada época do ano e investigou como conciliar as demandas dos clientes com a implementação de ferramentas gerenciais aplicadas. Para proceder as análises, o estudo se baseia em uma verificação de um estudo de caso, considerando as condições reais e buscando apresentar melhorias para o controle e para a redução de perdas em decorrência da ausência de mercadorias ou mesmo do descarte de produtos. A implementação prática de sugestão de melhorias se deu mediante a aplicação da ferramenta PEPS em compasso com a curva ABC de modo a promover uma consideração a respeito da priorização e melhoria da gestão dos estoques disponíveis.

Palavras-chave: estoque; controle; gerenciamento; carnes.

¹ Rede Doctum – Unidade João Monlevade - aluno.ana.oliveira8@doctum.edu.brr - graduanda de Administração

² Rede Doctum – Unidade João Monlevade aluno.daniel.martins1@doctum.edu.br- graduando de Administração

³ Rede Doctum – Unidade João Monlevade – aluno.otaviana.oliveira@doctum.edu.br- graduanda de Administração

⁴ Rede Doctum – Unidade João Monlevade –prof.ana.moreira@doctum.edu.br – Orientadora do trabalho

ABSTRACT

Small companies find it more difficult to control their operating conditions and survive in the competitive market. With an interest in gaining a deeper understanding of inventory management in a meat house, the main objective of this study is to analyze the relevance of inventory control through the adoption of the PEPS tool and the implementation of the ABC curve at Casa de Carnes Nossa Senhora Aparecida in Bela Vista de Minas. The specific objectives were to verify inventory management tools, observe commercial conditions at each time of year and investigate how to reconcile customer demands with the implementation of applied management tools. To carry out the analysis, the study is based on a verification of a case study, considering the real conditions, and seeking to present improvements for the control and reduction of losses due to the absence of goods or even the disposal of products. The practical implementation of suggested improvements was made by applying the PEPS tool in conjunction with the ABC curve to promote consideration of prioritizing and improving the management of available stocks.

Keywords: stock; control; management; meat.

1 – Introdução

O controle e o gerenciamento se fazem necessários em todas as atividades bem estruturadas e organizadas. Para uma organização com fins lucrativos, a gestão acaba se tornando um requisito obrigatório no que diz respeito a manutenção adequada de suas atividades.

Segundo o entendimento e a concepção de Slack; Brandon-Jones e Johnston (2018), a formação de estoques se faz necessária para gerar um equilíbrio entre a oferta e a demanda, apresentando a disponibilização de produtos para atendimento enquanto aguarda o processamento de novos produtos.

Para se construir estes estoques não basta a disponibilização de produtos quando solicitados, é preciso analisar como se procede a demanda, o gerenciamento da logística e a disponibilização de espaços físicos suficientes para o armazenamento. Quanto maior a capacidade de previsão da demanda, mais fácil se torna o gerenciamento dos estoques e o atendimento aos clientes, pois, a organização consegue definir melhor o dimensionamento das quantidades nas quais devem ser mantidas até o ressuprimento (Ballou, 2017).

Quando se pensa em uma empresa de pequeno porte é necessário levar em conta que muitas das vezes os gestores não dispõem de conhecimentos necessários e suficientes, assim, a experiência acaba sendo um diferencial no qual ajuda a estruturar as suas atividades regulares.

A variedade de produtos acaba sendo uma variável relativamente difícil para prever e verificar as demandas de consumo. Assim, os estoques devem ser suficientes para garantir o abastecimento de uma gama de produtos que na qual pode ser inconstante e de amplas características diferentes (Dantas, 2015).

Para acompanhar as demandas e suas variações, os níveis de estoque devem ser estabelecidos com base em valores mínimos aceitáveis até a próxima reposição, além de um limite superior. A gestão de estoque exige atenção, pois representa um investimento significativo com impacto direto nos resultados (Gaspar, 2017).

Ao se analisar uma casa de carnes de pequeno porte, uma das maiores dificuldades é o controle do estoque de modo a não perder vendas pela ausência de algum produto específico. Para manter quantidades desejadas é preciso organizar e

estruturar conforme as demandas e as condições presentes de mudanças de comportamento dos clientes.

Ao desejar melhor compreender sobre como gerenciar estoques em uma casa de carnes, o presente estudo busca responder a seguinte indagação: Qual a relevância do controle de estoque na Casa de Carnes Nossa Senhora Aparecida em Bela Vista de Minas-MG?

Para responder tal pergunta, o trabalho foi direcionado com objetivo geral de analisar a relevância do controle de estoque por meio da implementação da ferramenta PEPS e da curva ABC na Casa de Carnes Nossa Senhora Aparecida em Bela Vista de Minas-MG. Como objetivos específicos foram procedidos: verificar ferramentas de gestão de estoques; observar as condições comerciais em cada época do ano e a investigar como conciliar as demandas dos clientes com a implementação da ferramenta PEPS e do método de agrupamento dos itens por meio da curva ABC.

A eficiente gestão de estoque em estabelecimentos de pequeno porte, como a Casa de Carnes Nossa Senhora Aparecida, desempenhou um papel crucial na garantia da qualidade do serviço prestado e na satisfação do cliente. Nesta seção, foram abordados tópicos fundamentais para compreender e aprimorar esse aspecto essencial do negócio.

Inicialmente, foi explorada a importância da gestão de estoque em uma organização, considerando as particularidades e desafios enfrentados por aquelas de pequeno porte. Em seguida, foram analisadas as formas de gestão dos estoques conforme a sua relevância e necessidade de adequação, com foco na manutenção como garantia de atendimento aos clientes.

A metodologia da pesquisa foi construída de modo aplicado. Para tanto, foi realizado um estudo cuidadoso das condições atuais, analisando e levantando dados presentes. Através de um estudo de caso, foram identificadas e propostas melhorias.

2- Referencial Teórico

Esta seção fornece uma base teórica sólida e prática para a implementação de um sistema eficaz de gestão de estoque, para que se tenha um direcionamento

sobre como se garantir a busca pela excelência operacional e a satisfação contínua dos clientes.

2.1- A Necessidade de Formação de Estoques

Dias (2019), destaca que as previsões são sempre tentativas de otimizar e garantir uma maior proximidade da realidade dos estoques, mas elas estão sujeitas às oscilações, principalmente pelas mudanças do comportamento dos clientes ao longo do tempo considerado e analisado. Ao se pensar em como garantir o atendimento aos clientes as empresas pensam em diferentes estratégias para assegurar a manutenção das quantidades e mitigação da falta de determinados produtos (Ballou, 2017).

Nas organizações comerciais, a competitividade obriga a gestão do controle dos estoques, isso porque na indisponibilidade de algum produto o consumidor pode estar evitando a compra de um substituto e se direcionando a compra em outro comércio (Kawase e Paula, 2012).

Dias (2019), considera e afirma que principalmente no comércio varejista a formação de estoque é um item importante e pode fornecer garantias de melhoria nos custos das mercadorias. A diferenciação dada ou obtida nos estoques pode ser representada pela aquisição destas empresas por volumes maiores de produtos para o estoque, assim, conseguindo negociar um melhor preço com seus fornecedores.

Quanto maior o controle dos estoques, melhores podem ser as margens comerciais praticadas, no entanto, é preciso destacar que nem todas as empresas dispõe de mesmas condições para tal construção. Os produtos em modo geral apresentam particularidades nas quais podem comprometer a construção de estoques para longo prazo, o prazo de validade é uma das condições principais de limitação de certos estoques em grandes volumes (Souza e Nascimento, 2017).

O posicionamento no mercado exige a formação de estoques adequados, onde, possa atender as demandas imediatas dos clientes e ao mesmo tempo garantir os níveis de venda, ao menos pautados para a continuidade de um fluxo comum de comércio (Dias, 2019).

Cabe destacar que é dada uma atenção por parte dos clientes a respeito dos níveis de satisfação das suas requisições, assim, com a eminente falta de um

produto almejado é possível uma busca por outro local de compra e o afastamento da continuidade de vínculo relacionado a compra e a fidelização ao longo do prazo (Kawase e Paula, 2012).

Quanto os níveis dos estoques Dias (2019), afirma que existem diferentes entendimentos e teorias a respeito de como otimizá-los, porém, a construção efetiva de uma formulação adequada requer a compreensão sobre as condições existentes atuais em compasso com a análise das premissas dos produtos comercializados e da verificação das demandas nas quais se apresentam uma certa estabilidade ao longo do ano ou de outro período de verificação.

O cuidado com os níveis de estoques, permite que os gestores planejem e organizem uma verificação constante para se manter a oferta, podem ser procedidas aquisições acima das vendas por um período para garantir que a reposição possa atender no momento requisitado e isso é uma prática comum para a maioria das empresas comerciais (Souza e Nascimento, 2017).

2.2- Os cuidados na Gestão dos Estoques

Segundo Tubino (2017), uma dificuldade em gerenciar o estoque de uma empresa reside não apenas na determinação das quantidades a serem estocadas, mas também na complexidade de conciliar a demanda dos clientes, que sofre flutuações significativas influenciadas por diversos fatores.

Segundo Pereira et al. (2015), o controle de estoque no varejo frequentemente se concentra em manter um estoque amplo, priorizando a disponibilidade de todos os produtos, em vez de focar nos itens mais lucrativos e com maior volume de vendas. Essa abordagem pode prejudicar os resultados organizacionais, pois não otimiza o uso de recursos e pode levar a estoques excessivos de produtos menos rentáveis.

Ao dispor de um interesse gerencial dos estoques a empresa ganha um diferencial competitivo no qual é amplamente estabelecido com base na busca pela garantia da disponibilidade de produtos sempre que requisitada. No entanto, é preciso levar em conta que os estoques são uma forma de capital empregado no qual apresenta um custo de aquisição para o acondicionamento e transporte até a efetivação da venda (Goulart, 2017).

A implementação de ferramentas de gestão de estoque permite que a produção seja ajustada à demanda de vendas, reduzindo custos de estoque e armazenamento (Longaray *et al.*, 2017). Segundo o entendimento de Czapski (2009), ao maximizar o aproveitamento de estoques e reduzir seus custos de armazenamento possibilita que se tenha uma convergência dos aspectos gerenciáveis com os resultados a serem almejados para a manutenção da participação da organização em sua atuação principal.

Nas empresas de pequeno porte a gestão dos estoques é uma tarefa muito desafiadora, isso pela baixa preparação dos gestores para lidarem e controlarem inúmeras variáveis correlacionadas nas quais acabam por impactarem diretamente nos resultados gerados. Observa-se uma gestão destas empresas muito baseada em uma sensibilidade dos próprios gestores, porém isso ocorre de forma muito intuitiva e com pouca profundidade técnica (Pereira; *et al.*, 2015).

Quando ocorre uma indisponibilidade de algum produto é preciso que a empresa observe o fato como uma ruptura do estoque, demandando que se verifique se outros produtos podem atender de imediato como substitutivos naturais destes itens ou acabam por gerar perdas acentuadas pelo afastamento dos clientes de forma imediata (Czapski, 2009).

A ruptura de estoque, com a falta de um determinado produto, impacta diretamente a previsão de demanda, podendo desviar a procura para outros itens ou até mesmo afetar o volume de vendas geral, invalidando as previsões anteriores (Gaspar, 2017).

Para Czapski (2009), as consequências geradas de um gerenciamento não apropriado de estoques refletem diretamente nos resultados comerciais, sendo assim, o comércio varejista tende a perder espaço em sua atuação, afastar novos clientes e sofrer com o seu fraco desempenho comercial.

A indisponibilidade de estoque causa danos significativos, impactando diretamente a satisfação do cliente. Para garantir a rentabilidade é fundamental priorizar a disponibilidade dos produtos, mesmo que isso implique em custos maiores de formação, pois a venda gerada pode compensar todo o investimento realizado (Dias, 2019).

Os níveis de estoques para não comprometerem financeiramente a organização precisam ser suficientes para o reabastecimento conforme uma certa

demanda estabelecida. No caso de atividades nas quais os produtos são perecíveis, acabam por demandarem os cuidados e garantias de uma reposição periódica por um espaço de tempo maior, para que não tenha perdas por vencimento e ao mesmo tempo assegure a qualidade dos produtos para seus clientes (Gaspar, 2017).

A capacidade de aquisição de estoque permite que as empresas negociem ativamente com seus fornecedores, ajustando os volumes de acordo com a demanda e antecipando compras para garantir a disponibilidade e atender às mudanças no mercado (Dias, 2019).

A avaliação dos níveis de estoques deve ser procedida periodicamente e demanda uma maior atenção para tais produtos nos quais geram uma maior participação ativa nos resultados, priorizando os de maior volume e aqueles nos quais apresentam uma maior geração de resultados financeiros para a instituição em questão (Letti e Gomes, 2014).

2.3- A previsibilidade de estoques de produtos perecíveis

A gestão eficiente de estoques é crucial para o sucesso de qualquer empresa, segundo Pereira *et al.* (2015), estoques bem planejados, organizados e controlados garantem um atendimento mais eficaz ao público. A falta de controle, no entanto, pode resultar em perdas significativas, impactando negativamente a lucratividade.

É fundamental lembrar que os produtos em estoque representam um investimento que gera custos de manutenção e controle até que sejam comercializados. Apesar disso, Nascimento (2019), os estoques permitem atender picos de demanda em curto prazo, garantindo um bom nível de serviço.

A importância dos estoques se torna ainda mais evidente em situações de incertezas, principalmente na comercialização de produtos com validade reduzida. Manter níveis adequados de estoque proporciona uma proteção contra eventualidades, assegurando o atendimento aos clientes até a chegada de novas remessas (Cruz e Schenekemberg, 2023).

De acordo com Gonçalves (2015), os estoques representam um custo considerável para as empresas. Portanto, otimizar os níveis de estoque é fundamental para melhorar a lucratividade e favorecer o atingimento dos objetivos organizacionais.

Segundo Pereira *et al.* (2015), a previsão de demanda exige a análise do comportamento das vendas em períodos anteriores, levando em consideração a evolução do negócio. A correlação entre as mudanças ao longo do tempo revela tendências e deslocamentos na concentração das vendas.

Para alinhar as estratégias de gestão com a necessidade de reposição de estoque, a classificação dos produtos em relação à sua relevância é uma prática comum. Essa priorização faz parte do planejamento gerencial, garantindo que a empresa utilize seus recursos de forma eficiente (Cruz e Schenekemberg, 2023).

A previsão de demanda é fundamental para a gestão eficiente de estoques, garantindo o atendimento ao cliente e minimizando perdas. Segundo Gonçalves (2015), a previsão não apenas estima a demanda futura, mas também define níveis seguros de estoque, assegurando a continuidade dos serviços.

Através das previsões, as empresas podem planejar suas atividades, definindo prazos para compras e monitoramento dos níveis de estoque. A escolha do modelo de previsão depende dos objetivos da gestão, buscando equilibrar o atendimento ao cliente com a minimização de perdas (Cruz e Schenekemberg, 2023).

Apesar da importância das previsões, é impossível determinar com precisão as vendas futuras (Gonçalves, 2015). A sazonalidade e a imprevisibilidade do mercado exigem que os gestores utilizem métodos de previsão para tomar decisões estratégicas sobre a manutenção dos níveis de estoque.

Vitorino (2012), destaca a importância de analisar dados históricos de vendas e realizar pesquisas de mercado para entender as tendências e prever as vendas futuras. A falta de métodos de previsão pode levar à perda de competitividade e queda nas vendas (Gonçalves, 2015).

Mesmo com o auxílio de computadores e cálculos matemáticos, a previsão exata da demanda é desafiadora. Existem diversos fatores que podem influenciar as previsões, como a sazonalidade, a lei da oferta e demanda, e as variações de compra dos clientes (Tubino, 2017).

Slack; Johnston e Chambers (2015) classificam os métodos de previsão em objetivos e subjetivos. Os métodos objetivos utilizam procedimentos específicos, enquanto os subjetivos se baseiam na intuição e experiência dos gestores. O

método subjetivo considera as intenções de compra dos clientes, enquanto o objetivo utiliza dados históricos e modelos matemáticos para prever a demanda.

Nascimento (2019) também distingue as técnicas de previsão em não causais e causais. As técnicas não causais utilizam dados históricos para prever o futuro, enquanto as causais buscam identificar relações de causa e efeito para realizar previsões.

Ao utilizar um modelo de previsão, é essencial definir o objetivo, coletar dados, selecionar a técnica mais adequada, calcular a previsão e monitorar a evolução da demanda ao longo do tempo (Tubino, 2017). A revisão periódica dos métodos de previsão é crucial para garantir a sua eficiência.

A previsão de demanda é uma ferramenta essencial para a gestão de estoques, permitindo que as empresas equilibrem o atendimento ao cliente com a minimização de custos. A escolha do método de previsão ideal depende dos objetivos da empresa e das características do mercado. A utilização de dados históricos, pesquisas de mercado e análise de tendências, combinada com a experiência e intuição dos gestores, são fundamentais para realizar previsões eficazes e tomar decisões estratégicas que garantam o sucesso da empresa (Cruz e Schenekemberg, 2023).

2.4 A Ferramenta PEPS

O método PEPS (Primeiro que Entra, Primeiro que Sai) é uma ferramenta essencial para gerenciar estoques de produtos perecíveis. Este método garante que os produtos mais antigos sejam utilizados primeiro, minimizando perdas por vencimento e garantindo a qualidade dos produtos oferecidos aos clientes (Coltre e Semprebom, 2019).

A aplicação do PEPS em produtos perecíveis é crucial para evitar desperdício e garantir a segurança alimentar. Ao rotular os produtos com a data de entrada e priorizar a saída dos mais antigos, as empresas podem evitar que produtos estragados cheguem às mãos dos consumidores (Dos Santos, 2022).

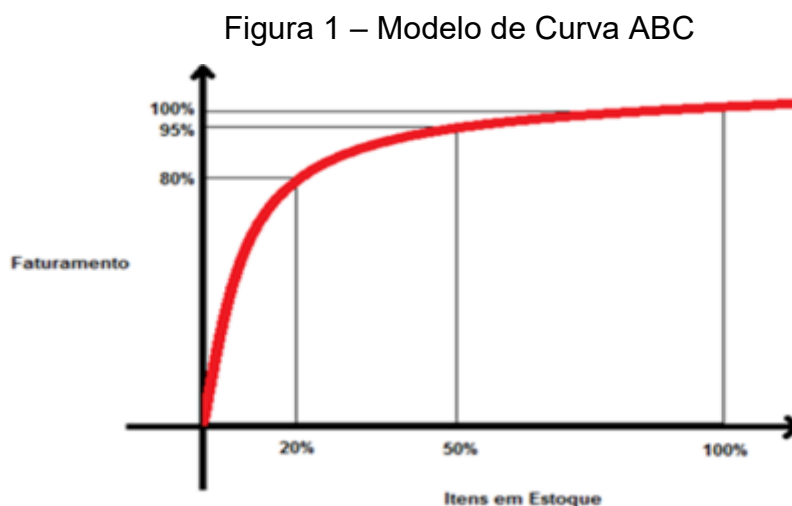
O método PEPS também é importante para manter o fluxo de caixa saudável. Ao evitar perdas por vencimento, as empresas podem reduzir custos e aumentar a lucratividade. Além disso, o PEPS contribui para a reputação da empresa, pois garante a qualidade dos produtos e a satisfação dos clientes (De Lima, 2021).

A implementação do PEPS exige organização e disciplina. É fundamental que as empresas mantenham um sistema de controle rigoroso para identificar e rastrear a data de entrada dos produtos, além de implementar um sistema de organização para facilitar o acesso aos produtos mais antigos (Dos Santos, 2022).

2.5 A Curva ABC

A Curva ABC, um modelo de gestão de estoque amplamente utilizado, oferece uma solução simples e prática para esses desafios. A ferramenta auxilia na identificação de problemas, apresentando dados coletados de forma clara e concisa, facilitando a tomada de decisões estratégicas (Facchini; Da Silva e Leite, 2019).

Dessa forma, a curva ABC está relacionada com a relação faturamento x estoque, conforme se observa na figura 1 a seguir.



Fonte: Letti e Gomes (2014)

Segundo Landim *et al.* (2023), a curva ABC multi-item ilustrada na figura 1 complementa a classificação ABC, separando os produtos em grupos (A, B e C) de acordo com sua lucratividade e volume de vendas. Essa ferramenta, que aplica a regra 80/20 (80% das vendas concentradas em 20% dos produtos), ajuda a visualizar a importância de cada grupo de produtos para a receita das empresas.

De acordo com Viana (2011), a curva ABC de consumo ilustrada na figura 1, é caracterizada pela concentração de 50% do valor da demanda ou consumo nos produtos do grupo A. Os grupos B e C, por sua vez, representam valores menores de demanda ou consumo.

3- Metodologia

A pesquisa, cujo objetivo geral analisou a relevância do controle de estoque na Casa de Carnes Nossa Senhora Aparecida em Bela Vista de Minas-MG, se caracterizou como um estudo de caso de natureza aplicada. Seguindo Gil (2019), o estudo se volta para analisar as condições práticas da empresa, buscando identificar hipóteses de melhoria gerencial dos estoques dos produtos. Com isso, pretendia-se implementar mudanças para os problemas encontrados.

A abordagem do estudo foi quantitativa, trabalhando e considerando dados das verificações e análises sobre as necessidades de adequações do planejamento e da gestão de estoques. Assim, se procedeu a aplicação da ferramenta PEPS e da curva ABC para separar e agrupar os itens conforme a demanda e a representatividade.

Com o intuito de gerar redução de custos e melhorar o atendimento aos clientes, o objetivo da pesquisa também se configurou como descritivo e exploratório (MARCONI; LAKATOS, 2017). Isso significava que a pesquisa se concentrava em analisar as condições apresentadas nas fontes da pesquisa bibliográfica e na situação encontrada na organização estudada.

Os procedimentos técnicos utilizados incluíram uma pesquisa bibliográfica, uma entrevista com os gestores (conforme o apêndice A) e uma análise das condições reais apresentadas no ambiente comercial da organização (MARCONI; LAKATOS, 2017). O objetivo era compreender as premissas da gestão de estoque que melhor se adequassem aos problemas enfrentados e ao porte da organização.

Todas as informações nas quais serão úteis para o projeto, passaram por um levantamento de dados com base na consideração de comparação com condições semelhantes, assim, verificando e apresentando métodos de abordagem nos quais permitiram uma exposição de soluções pertinentes e que se apresentaram perante as condições do negócio em questão.

4- Resultados e discussões

A gestão ineficiente de estoque, com materiais e matérias-primas mal controlados, pode gerar perdas financeiras para as empresas. O cenário atual, com a ascensão de novos negócios e tecnologias, exige uma adaptação no gerenciamento de estoques. Métodos tradicionais se mostram ineficazes para

atender às demandas contemporâneas, principalmente levando em conta as maiores exigências dos clientes, sempre buscando produtos mais frescos e com qualidade destacada.

Em uma casa de carnes, a gestão eficiente do estoque é crucial para o sucesso do negócio. Para garantir a qualidade dos produtos, evitar perdas e otimizar a lucratividade, é fundamental adotar práticas e ferramentas adequadas conforme o interesse em melhorar o fluxo de mercadorias.

O primeiro passo é ter um controle preciso do estoque. Isso envolve saber exatamente a quantidade de cada tipo de carne disponível em tempo real (estoque real), o consumo médio mensal de cada corte, o tempo que leva para receber novos produtos (tempo de ressuprimento) e o tempo necessário para processar novos pedidos (intervalo de aquisição).

Em relação as carnes comercializadas, o anexo 2 apresenta uma tabela com os produtos em questão e os respectivos preços apresentados conforme o valor de venda aos clientes.

4.1- A Abordagem da Ferramenta PEPS

O método PEPS (primeiro que entra, primeiro que sai) é uma ferramenta ideal para um pequeno açougue que busca otimizar suas operações e aumentar a lucratividade. Ao aplicar o PEPS, o açougue garante que as carnes mais antigas sejam vendidas primeiro, reduzindo o risco de perdas por vencimento e assegurando que os clientes recebam produtos frescos. Essa prática também contribui para a gestão eficiente do estoque, controlando a qualidade dos produtos e facilitando o controle financeiro, visto que as entradas e saídas de mercadorias são registradas, permitindo um acompanhamento preciso dos custos e lucros.

É crucial que o açougue priorize o PEPS para as carnes de boi e de segunda, especialmente os cortes mais populares como acém, chã de dentro e patinho. Para peças inteiras, como asa de frango e caixas de contrafilé, o PEPS deve ser aplicado de acordo com a data de recebimento, garantindo que a peça mais antiga seja a primeira a ser utilizada. Mesmo produtos como a picanha embalada a vácuo, que possuem maior tempo de validade, se beneficiam do PEPS para garantir a melhor qualidade. Para produtos congelados, como coração de galinha, o PEPS deve ser aplicado para organizar a saída dos produtos do congelador.

Manter um bom controle da rotatividade dos produtos é fundamental para evitar perdas. A análise dos dados de venda e estoque permite identificar quais produtos têm maior saída e ajustar o estoque de acordo com a demanda. A variabilidade da demanda durante a semana também deve ser considerada, adaptando o estoque e as compras para evitar perdas e aumentar a lucratividade.

Para facilitar a implementação do PEPS, o açougue deve seguir um sistema de gestão de estoque, que auxilia no controle das entradas e saídas. A rotulagem dos produtos com a data de recebimento facilita a aplicação do PEPS, e o monitoramento constante do estoque e das vendas permite identificar oportunidades de melhoria. Treinar os funcionários sobre a importância do PEPS e como aplicá-lo na prática garante a eficácia do método e a otimização das operações do açougue.

4.2- A Classificação ABC

A classificação ABC é uma ferramenta poderosa para gerenciar o estoque de forma eficiente para diferentes tipos de produtos. Ela agrupa os produtos em três categorias: A, B e C, de acordo com sua relevância para a empresa, levando em consideração a margem de lucro, volume de vendas e necessidade de estoque.

Por meio das análises das condições da casa de carnes, foi considerado o agrupamento, pensando nos produtos do Grupo A, de maior relevância e suas exigências de uma maior atenção especial para garantir a disponibilidade, enquanto os grupos B e C podem ter uma gestão mais simplificada. O propósito de aplicar tais agrupamentos se direciona pela aquisição comum de porcos e gado inteiros para a distribuição em cortes e peças menores nos quais possuem diferentes demandas de vendas, sendo assim, mais difíceis de serem controlados apenas pela ferramenta PEPS.

Ao adotar práticas e ferramentas adequadas para gerenciar o estoque, a casa de carnes busca garantir nas suas atividades o atendimento dos seguintes fatores essenciais para a continuidade das suas atividades:

- Maior aproveitamento dos produtos e redução de perdas;
- Satisfação do cliente com a disponibilidade constante de produtos;
- Controle dos custos de produção e estoque;
- Aumento da lucratividade e competitividade no mercado.

Investir em um sistema de gestão de estoque estratégico e adaptado às necessidades específicas da casa de carnes é crucial para garantir o sucesso do negócio, assegurando a qualidade dos produtos, a satisfação dos clientes e a lucratividade desejada.

4.3- Agrupamento dos Produtos

Perante as análises das condições encontradas, observa-se que alguns itens do açougue são adquiridos por peças e outros demandam aquisição de partes completas para serem limpas e picadas para a comercialização, por isso, é preciso considerar que podem ser agrupados os produtos conforme a relevância comercial. Assim, foram considerados os seguintes cuidados nas separações dos produtos conforme as demandas e relevâncias para a organização em questão.

a) Produtos de Maior Demanda (Grupo A):

Segundo a resposta dos gestores sobre o giro de estoque, os produtos com maior saída são pernil, chã de dentro e contrafilé. Esses produtos estão no Grupo A, que consiste nos itens mais importantes e de maior demanda. Eles precisam de um controle rigoroso para evitar rupturas de estoque, pois são os que mais impactam o faturamento. Manter um nível adequado de estoque e garantir uma reposição eficiente é crucial para manter a satisfação dos clientes.

b) Produtos de Média Demanda (Grupo B):

Carnes suínas, queijos, linguiças e outros tipos de carnes como a bovina (exceto os cortes mencionados no Grupo A) podem ser classificados no Grupo B. Esses produtos não têm uma saída tão rápida quanto os do Grupo A, mas ainda são relevantes para o negócio. Eles exigem uma gestão intermediária, com monitoramento regular, embora não precisem de reposição tão frequente quanto os itens do Grupo A.

c) Produtos de Menor Demanda (Grupo C):

Produtos como frango, peixes, ovos e costela foram indicados como de menor giro. Esses itens fazem parte do Grupo C, que inclui produtos com menor volume de vendas e menor impacto no faturamento. O controle sobre esses produtos pode ser mais flexível, mas é importante evitar excesso de estoque, pois isso pode aumentar o risco de perdas, especialmente em uma casa de carnes que lida com produtos perecíveis.

A estruturação dos produtos em grupos se procede de modo a garantir uma análise mais simples e cuidadosa, facilitando a visualização dos níveis para cada grupo e como podem ser procedidos os seus cuidados mais relevantes, garantindo assim que os gestores possam ter em mente as necessidades agrupadas, buscando com isso pensar em vendas não somente de forma individualizadas, mas como uma composição de requisições nas quais possam ser em conjunto ou nas vendas de múltiplos itens pelos seus clientes em cada compra.

4.4- A Organização do Estoque e Reposição

O estoque é organizado semanalmente em câmaras congeladas e resfriadas, com controle semanal da demanda de estoque. Para os itens do Grupo A, como pernil e contrafilé, a reposição precisa ser mais rápida e constante, já que a demanda é alta. Por outro lado, os produtos do Grupo C (frango, ovos, costela) podem ser comprados em menores quantidades, evitando superlotação das câmaras e desperdício.

Na prática, a curva ABC ajuda a priorizar a compra de itens mais lucrativos e com maior saída, enquanto mantém um estoque menor e mais controlado para produtos de baixo giro. Isso é útil ao determinar a quantidade de cada produto a ser comprado, já que as quantidades podem ser ajustadas de acordo com a categoria de cada produto.

É preciso observar os seguintes cuidados no que diz respeito a observação e o controle dos estoques no acompanhamento dos produtos da seguinte maneira a ser seguida:

1. Grupo A: Necessita de um acompanhamento rigoroso das quantidades e negociações mais frequentes com fornecedores para garantir que os produtos estejam sempre disponíveis;
2. Grupo B: Esses produtos precisam de uma reposição regular, mas com menos frequência do que os do Grupo A, garantindo um equilíbrio entre manter o estoque e a tentativa de se evitar excessos.
3. Grupo C: Compras menores e mais espaçadas são recomendadas, mantendo o controle de qualidade e evitando a perda de produtos devido ao prazo de validade.

Tais cuidados quanto a atenção dos estoques se direciona para garantir que a organização consiga melhorias dos seus resultados financeiros perante a estruturação racional e mais atenta dos seus estoques, para mitigar perdas e principalmente sempre dispor de quantidades suficientes dos produtos mais comercializados e requisitados.

4.5- Melhorias das Vendas em Compasso da Manutenção dos Estoques

Oferecer promoções para produtos do Grupo C, que possuem menor demanda, pode ser uma estratégia interessante para liberar espaço no estoque e melhorar o fluxo de mercadorias no início da implementação, para que se tenha uma capacidade de absorver maiores estoques dos produtos dos demais grupos prioritários.

Um levantamento com os gestores do açougue revelou que o faturamento mensal gira em torno de R\$ 40.000,00. Os produtos de maior demanda (Grupo A), representam cerca de 50% desse faturamento, os itens secundários (Grupo B), cerca de 30%, e os demais produtos (Grupo C), 20%. O gráfico gerado sobre o faturamento está apresentado a seguir no gráfico 1.

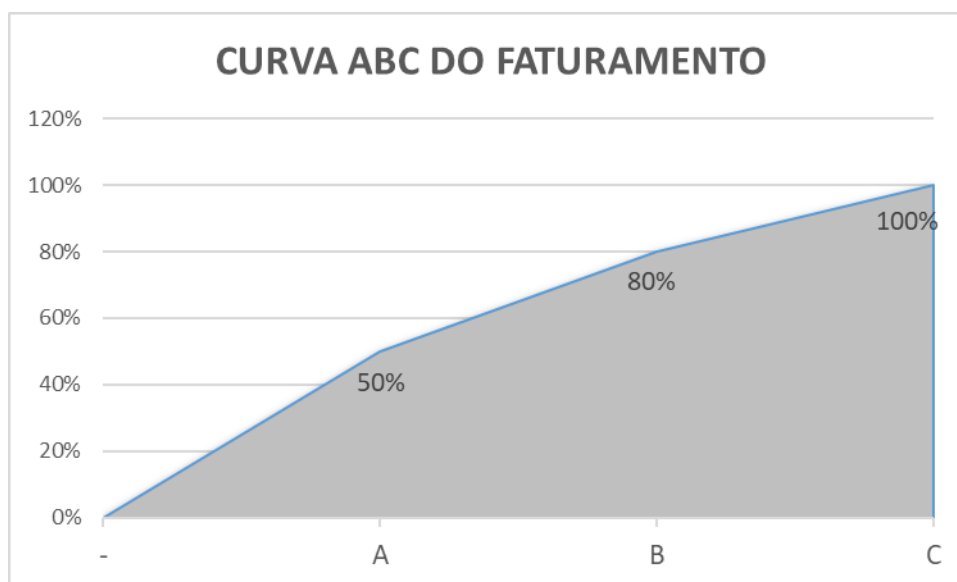


Gráfico 1: Curva ABC do faturamento do açougue

Fonte: Dados obtidos na pesquisa

Já para os produtos do Grupo A, descontos podem ser oferecidos com cautela, para não comprometer a lucratividade, pois esses itens já possuem alta demanda. Assim, a melhor abordagem é a consideração da disponibilidade para os

clientes sempre mantendo nos estoques uma quantidade de segurança aceitável para aguardar a reposição deles.

O grupo B é preciso garantir uma manutenção com uma maior regularidade para a complementação das vendas conforme as solicitações dos produtos do grupo A e também garantir que os clientes sejam atendidos conforme a variedade desejada.

Um dos principais desafios relacionados ao estoque incluem a falta de espaço e ilhas de congelador, bem como a necessidade de manter um estoque adequado que atenda à demanda dos clientes. Utilizando a curva ABC, pode-se otimizar o uso do espaço disponível, priorizando o armazenamento de itens mais vendidos (Grupo A), enquanto os produtos de baixo giro (Grupo C) ocupam menos espaço, liberando áreas para produtos de maior rotatividade.

Ao atender de forma adequada os clientes possibilita que a organização possa melhorar suas vendas e melhor atender os clientes pela disponibilidade de mercadorias, além de proceder uma capacidade de melhor programar as suas compras mediante as requisições com os seus fornecedores, mantendo uma tendência de manutenção mais regular das requisições de seus produtos e priorizando aqueles nos quais são mais relevantes.

5- Conclusão

Ao considerar a aplicação em conjunto da ferramenta PEPS com a Curva ABC na Casa de Carnes Nossa Senhora Aparecida em Bela Vista de Minas-MG, buscou-se impulsionar a gestão eficiente de estoque e garantir a lucratividade do negócio pela redução de perdas. O direcionamento do PEPS para controlar a entrada e saída de mercadorias, priorizando os itens mais antigos, em consonância com a análise da Curva ABC, que categoriza os produtos por relevância para a geração de faturamento, permite a otimização de diversos aspectos cruciais.

Ao trabalhar com os produtos de alta rotatividade (classe A) de forma prioritária, o açougueiro garante a venda dos itens mais frescos e evita perdas por vencimento, além de garantir a satisfação do cliente com produtos de qualidade. A organização do estoque com base na curva ABC permite a identificação dos produtos de menor giro (classe C), possibilitando uma gestão mais eficiente de

espaço das câmaras frias, evitando a imobilização de recursos em itens de baixa demanda.

A implementação dessa estratégia conjunta garante um controle preciso do estoque, minimizando perdas e otimizando recursos financeiros, além de promover uma gestão de compras mais assertiva. Em suma, a união do PEPS e da Curva ABC oferece ao açougue a possibilidade melhor gerir os cuidados com os estoques pensando nos itens de maior facilidade de aquisição e nas carnes nas quais são adquiridas em peças maiores com mais cortes disponíveis.

Referências

BALLOU, R. H. *Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos: Planejamento, organização e logística empresarial*. 5 ed. Porto Alegre: Bookman, 2017.

CRUZ; L. J. A.; SCHENEKEMBERG, C. M. Um problema integrado de produção e gestão de estoques para um produto perecível: estudo de caso para análises nos níveis de incerteza da demanda. In: *Anais do simpósio brasileiro de pesquisa operacional*, São José dos Campos. 2023. Disponível em: <<https://proceedings.science/sbpo/sbpo-2023/trabalhos/um-problema-integrado-de-producao-e-gestao-de-estoques-para-um-produto-perecivel?lang=pt-br>> Acesso em: 01 out. 2024.

COLTRE, J.; SEMPREBOM, P. A. A importância dos processos logísticos para qualidade do produto final em uma indústria de abate e preparação de carne suína. *Revista Terra & Cultura: Cadernos de Ensino e Pesquisa*, v. 33, n. esp., p. 29-32, 2019.

CZAPSKI, C. O impacto das rupturas no varejo e o envolvimento do operador logístico. *Revista Mundo Logística*, n. 10, p. 24-30, 2009. Disponível em: <<https://mundologistica.com.br/artigos>>. Acesso em 12 abr. 2024.

DANTAS, J. C. A. *A importância do controle de estoque: estudo realizado em um Supermercado na cidade de Caicó*. Monografia (Especialização) - Curso de Bacharel em Ciências Contábeis, Departamento de Ciências Exatas e Aplicadas – Dcea, Universidade Federal do Rio Grande do Norte - Ufrn, Caicó, 2015. 57 f. Disponível em: <<https://repositorio.ufrn.br/handle/123456789/48116>>. Acesso em 14 abr. 2024.

DE LIMA, C. R. et al. *Estudo Sobre os Impactos do Uso de Ferramentas de Gestão Para a Melhoria da Eficiência dos Estoques na Empresa Manserv*. *Ciência & Tecnologia*, v. 13, n. 1, p. 56-68, 2021.

DOS SANTOS, O. S. et al. Gestão de estoques e armazenagem de produtos perecíveis: Management inventory and perishable products storage. *Brazilian Journal of Development*, v. 8, n. 11, p. 73567-73577, 2022.

DIAS, M. A. P. *Administração de materiais: uma abordagem logística*. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2019.

FACCHINI, E.; DA SILVA, J. R.; LEITE, V. M. Curva ABC e estoque de segurança. *South American Development Society Journal*, v. 5, n. 13, p. 73, 2019.

GASPAR, H. *O que é gestão de estoque?* 2017. Disponível em: <<https://www.pwi.com.br/blog/o-que-e-gestao-de-estoque/>>. Acesso em: 12 abr. 2024.

GIL, A. C. *Métodos e Técnicas de pesquisa social*. 7ª ed. São Paulo: Atlas, 2019. 248 p.

GONÇALVES, P. *Administração de materiais*. Elsevier Brasil, 2015.

GOULART, T. M. Aplicação de ferramentas de gestão de estoques e métodos de previsão de demanda em uma microempresa do setor de comércio varejista. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Engenharia de Produção) - Universidade de Caxias do Sul, Caxias do Sul, 2017. 100 f. Disponível em: <<https://repositorio.ucs.br/xmlui/handle/11338/4124>>. Acesso em 10 abr. 2024.

KAWASE, F. S.; PAULA, L. L. *A importância do gerenciamento do estoque no setor supermercadista de pequeno porte na cidade de Lins – SP*. LINS: CEETP, 2012, 73 p. Monografia (Graduação) – Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza, Lins, 2012. Disponível em: <<https://www.cps.sp.gov.br/etecs/etec-de-lins/>>. Acesso em 10 abr. 2024.

LANDIM, Julia Cardoso et al. Aplicação da curva ABC para o gerenciamento de estoque em uma microempresa de delivery de alimentos. In: *Congresso Brasileiro de Ciências e Saberes Multidisciplinares*. 2023.

LETTI, G. C; GOMES L. C. *Curva ABC*: Melhorando o gerenciamento de estoques de produtos acabados para pequenas empresas distribuidoras de alimentos. Update, Porto Alegre, v. 1, n. 2, p. 66-86, jul. /dez. 2014.

LONGARAY, A. A.; et al. Práticas de gestão de estoque no varejo: um panorama da produção científica brasileira. *Revista Sistemas & Gestão*, v. 12, n. 4, p. 447-490, 2017. Disponível em: <<https://revistasg.uff.br/sg/article/view/1195>>. Acesso em 2 abr. 2024.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. *Fundamentos de Metodologia Científica*. São Paulo: Atlas, 2017.

NASCIMENTO, L. M. *Modelagem e análise de um sistema de armazenagem de produtos perecíveis utilizando simulação de eventos discretos*. 2019. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal de Pernambuco.

PEREIRA, B. M.; et al. Gestão de estoque: um estudo de caso em uma empresa de pequeno porte de Jaguaré. XXXV *ENEGEP*, Fortaleza, 2015. <<https://portalidea.com.br/cursos/016cecd473da6b04a667cb5524da12e1.pdf>>. Acesso em 09 abr. 2024.

SLACK, N.; A. BRANDON-JONES.; R. JOHNSTON. *Administração da produção*. 8 ed. São Paulo: Atlas, 2018.

SLACK, N.; CHAMBERS, S.; JOHNSTON, R. *Administração da produção*. tradução Ailton Bomfim Brandão. 2015.

SOUZA, E. G.; NASCIMENTO, C. O. *Controle de Estoque*: Melhoria de Atendimento ao Cliente. 2017. 18 f. TCC (Doutorado) - Curso de Engenharia de Produção, Unirv, Rio Verde - Go, 2017. Disponível em: <<https://www.unirv.edu.br/conteudos/fckfiles/files/CONTROLE%20DE%20ESTOQUE>>

%20MELHORIA%20DE%20ATENDIMENTO%20AO%20CLIENTE.pdf>. Acesso em 12 abr. 2024.

TUBINO, D. F. *Planejamento e controle da produção: teoria e prática*. 3. ed. – São Paulo: Atlas, pag. 35-40, 2017.

VIANA, João José. *Administração de materiais: um enfoque prático*. São Paulo: Atlas, 2011.

VITORINO, C. M. *Logística*. São Paulo: Person Prentice Hall, 2012.

APÊNDICE A. Questionário sobre a gestão do estoque aplicado com o Gestor

1. Quais produtos são comercializados?
2. Como é organizado o estoque?
3. Utilizam um sistema de controle de estoque?
4. Quais são os principais desafios em relação ao controle de estoque?
5. Como você determina a quantidade de cada produto a ser comprado?
6. Quais são as principais causas de perdas no estoque?
7. Quantos fornecedores possuem?
8. Como escolhem seus fornecedores?
9. Negociam descontos com seus fornecedores?
10. Como vocês controlam as compras?
11. Quais são as principais dificuldades enfrentam nas compras?
12. Como vocês organizam as vendas?
13. Vocês possuem um sistema de controle de vendas?
14. Existe a oferta de promoções ou descontos?
15. Quais são as principais dificuldades nas vendas?
16. Vocês possuem algum controle do giro de estoque?
17. Quais são os produtos com maior e menor giro de estoque?
18. Como vocês avaliam o impacto do estoque na lucratividade do seu negócio?
19. Quais são suas expectativas em relação à gestão de estoque?
20. O que gostariam de melhorar na gestão de estoque do açougue?

APÊNDICE B. Tabela de Preços de Carnes Comercializadas no Açougue

Tabela 01: Cortes e Preços do Açougue

Corte	Preço (R\$/kg)
Acém	29,90
Alcatra	42,00
Alcatra Grill	45,00
Capa de Filé	29,90
Chã de Dentro/Coxão Mole	39,90
Chã de Dentro/Coxão Mole/Grill	39,90
Chã de Fora/Coxão Duro	38,00
Chã de Fora/Coxão Duro/Grill	38,00
Contrafilé Ponta	39,90
Contrafilé Grill	59,90
Coração de Boi	15,00 (cada)
Costela de Boi Grill	18,90
Cupim	39,90
Cupim Recheado	39,90
Dobradinha	15,90
Filé Mignon (Peça)	59,00
Fraldinha/Bife do Vazio	29,90
Lagarto	38,00
Lagarto Recheado	39,90
Maca de Peito (Ponta)	29,90
Maca de Peito (Meio)	33,00
Maminha da Alcatra	42,00
Maminha da Alcatra Grill	43,00
Miolo de Alcatra Frente	39,00
Musculo Traseiro	29,90
Musculo Dianteiro	29,90
Paleta	29,90
Patinho	38,00
Pé de Boi	10,90

Pescoço	29,90
Picanha (Peca)	55,00
Picanha (Peca) Grill	89,90
Picanha Fatiada	42,00
Rabada (Peca)	15,90
Bife de chorizo	59,90
Fígado	19,00
Coração	15,00
Dobradinha	15,90
Passarinha	5,00 /peça
Rins	5,00 /peça
Chouriço	13,90
Bacon	29,90
Costelinha com suan	17,90
Joelho de porco	13,90
Lombo	24,90
Miúdo	10,00
Papada	13,90
Pé de porco	12,90
Pé de porco c/ joelho	13,90
Rabinho c/ suan/bisteca	13,90
Recorte de costela	5,00
Batuta	31,15
Presunto	23,00
Nuggets frango	11,50
Asa	17,90
Coração de frango	42,00
Coxa	10,90
Coxa e sobrecoxa	12,90
Coxinha da asa	15,95
Coxinha da asa temperada	18,90
Fígado	3,50

Filé de coxa	22,00
Filé de peito	21,90
Filé de peito bandeja	23,50
Frango	12,40
Galinhão	10,90
Meio da asa interfoliado	33,40
Moela	10,90
Pé de galinha	8,50
Pescoço de peru	23,00
Sambiquira	6,60
Sobrecoxa	10,90
Sobrecoxa desossada	18,90
Presunto	23,95
Bolonha	19,90
Salsicha	10.90
Linguiça calabresa	23.90
Linguiça lombo/pernil	21,90
Salaminho	9.35 cada
Linguiça de frango	19.90 pacote
Linguiça calabresa	23.90

Fonte: Dados obtidos na pesquisa