

ANÁLISE DA GESTÃO FINANCEIRA DO QUIOSQUE DE BEBIDAS DA EMPRESA FOOD PARK

Ana Carolina Cotote Dias¹

Indianara Eugênia Da Silva²

Talita Cristina De Paula Dias Freitas³

Natália Fernandes Pinto⁴

RESUMO

A gestão financeira é crucial para o sucesso de qualquer negócio, especialmente em ambientes competitivos. Este estudo investigou as estratégias financeiras inovadoras que podem melhorar o desempenho do quiosque de bebidas Food Park Bier, com o objetivo de identificar desafios e oportunidades para otimizar seu desempenho econômico. Utilizou-se a ferramenta Curva ABC para analisar estoques e lucratividade, adotando uma abordagem metodológica descritiva e quantitativa. Os resultados destacaram a importância da Curva ABC, que possibilitou a identificação dos produtos com maior relevância financeira. A análise revelou que os itens da classe A, com alta rotatividade, eram responsáveis pela maior parte dos lucros e exigiam reposições constantes, enquanto os produtos das classes B e C, com menor rotatividade, apresentavam custos elevados de manutenção de estoque. Essa classificação ajudou na gestão eficiente dos estoques, reduzindo custos operacionais. Além disso, observou-se que 42,92% do lucro obtido com as vendas era destinado às despesas com colaboradores, evidenciando a necessidade de um controle rigoroso dessas despesas para garantir a sustentabilidade financeira do negócio. Conclui-se que a aplicação da Curva ABC contribui significativamente para uma gestão mais eficaz dos recursos, permitindo uma melhor alocação de investimentos e controle de custos, o que pode

¹ Ana Carolina Cotote Dias, Graduada em Engenharia de Produção, carolsdprata@hotmail.com.

² Indianara Eugênia da Silva, Graduada em Engenharia de Produção, indiiia060@gmail.com.

³ Talita de Paula Dias Freitas, Graduada em Engenharia de Produção, talitadidasfr@gmail.com.

melhorar a competitividade e a rentabilidade do quiosque. A revisão das despesas com pessoal também é essencial para a manutenção de uma saúde financeira equilibrada.

Palavras-chave: Gestão financeira; curva ABC; estoque.

1 INTRODUÇÃO

A gestão financeira é um pilar essencial para o sucesso de qualquer empreendimento, especialmente em ambientes dinâmicos e competitivos. A empresa Food Park Monlevade, fundada em 2023, surge nesse cenário com uma proposta inovadora, reunindo 15 quiosques administrados por diferentes proprietários, cada um oferecendo uma experiência gastronômica única. Dentre esses quiosques, destaca-se o Food Park Bier, especializado na venda de bebidas, cuja análise financeira constitui o foco deste trabalho.

O estudo visa avaliar a gestão financeira do setor de bebidas da Food Park Bier, com o intuito de compreender as estratégias adotadas para garantir a sua sustentabilidade e identificar áreas para melhorias. A partir dessa análise, pretende-se identificar os fatores que influenciam a lucratividade do quiosque e explorar oportunidades para otimizar suas operações financeiras. Com isso, busca-se oferecer uma visão detalhada do desempenho financeiro do quiosque, destacando práticas que podem ser aprimoradas e propondo soluções para assegurar o crescimento contínuo e a viabilidade do negócio.

A importância de uma gestão financeira eficiente no quiosque de bebidas é evidente, especialmente considerando que as margens de lucro neste setor podem ser bastante estreitas. Uma administração rigorosa e bem estruturada pode ser a chave para o sucesso ou fracasso do negócio. O quiosque, ao reconhecer a necessidade de um controle financeiro apurado, visa, com este estudo, desenvolver estratégias que assegurem a viabilidade do Food Park Bier e a sua competitividade no mercado.

Para a realização deste estudo, será adotada uma metodologia que envolve a coleta e análise de dados financeiros do quiosque, abrangendo um período de seis meses. Serão utilizadas técnicas de análise quantitativa para avaliar o desempenho financeiro, complementadas por métodos qualitativos para compreender os fatores

contextuais que podem influenciar os resultados. Esta abordagem integrativa permitirá uma compreensão ampla e detalhada das dinâmicas financeiras do quiosque.

Nesse sentido, o presente trabalho busca responder à seguinte pergunta: quais estratégias de gestão financeira podem ser inovadoras para melhorar o desempenho do quiosque Food Park Bier? Tendo como objetivo geral avaliar a gestão financeira do quiosque de bebidas Food Park Bier, o trabalho busca identificar os principais desafios enfrentados pelo negócio, explorar oportunidades de otimização e contribuir para o aprimoramento de suas práticas financeiras.

A relevância deste estudo é a crescente competitividade do setor gastronômico, que exige das empresas um controle rigoroso de seus recursos financeiros para garantir a previsão e a sustentabilidade dos negócios. A proposta de análise tem o potencial de oferecer uma visão prática e aplicável que beneficiaria o Food Park Bier e servem como referência para outros empreendimentos.

2 CARACTERIZAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO

A Empresa Food Park, estabelecida em 2023, representa um empreendimento inovador no setor de gastronomia na cidade de João Monlevade - MG. Com uma visão centrada na excelência e na satisfação do cliente, a empresa tem se destacado como uma referência no mercado por ser a única praça de alimentação da cidade. A empresa opera uma rede de 15 quiosques, oferecendo uma ampla variedade de opções gastronômicas para atender aos diversos gostos e preferências dos clientes. Entre esses quiosques, um se destaca como o ponto focal deste estudo: o quiosque de bebidas Food Park Bier.

O quiosque de bebidas é um espaço dinâmico e acolhedor, onde os clientes podem desfrutar de uma seleção variada de bebidas refrescantes e saborosas. Com uma equipe dedicada de 9 funcionários, o Food Park Bier se destaca pelo atendimento personalizado e pela qualidade dos produtos oferecidos. Além de ser reconhecida pela excelência em gastronomia, o Food Park tem se tornado uma referência especial para as famílias. Um dos principais diferenciais da empresa é a sua área kids, projetada para proporcionar um ambiente seguro e divertido para as crianças enquanto os pais desfrutam de suas refeições. Essa iniciativa reflete o compromisso da empresa em atender às necessidades de toda a família e criar experiências memoráveis para os clientes.

3 MARCO TEÓRICO

A gestão financeira de acordo com Ehrhardt, Brigham (2019), compreende um conjunto de atividades e decisões destinadas a maximizar o valor da empresa, garantindo uma alocação eficiente de recursos financeiros e uma análise criteriosa das operações financeiras. Dentro do âmbito da engenharia de produção, a gestão financeira assume uma importância ainda maior, uma vez que as decisões relacionadas aos processos produtivos têm implicações diretas nos custos, receitas e lucratividade da empresa.

Ehrhardt, Brigham (2019), abordam que a administração financeira abrange um conjunto de ações e resoluções visando aumentar o valor da companhia, assegurando uma distribuição eficiente de recursos financeiros e um exame rigoroso das atividades financeiras. Ao longo deste capítulo, serão abordados os fundamentos teóricos da gestão financeira, destacando sua relevância no contexto da engenharia de produção, bem como os principais métodos e técnicas utilizados para avaliar e otimizar o desempenho financeiro das empresas.

3.1 Curva ABC

Oliveira (2021) descreve a importância de otimização da mobilização de recursos disponíveis para agilizar todo o processo da empresa e facilitar o acesso de informações para definição de novas metas e melhoria nos itens mais desejados.

Para o gerenciamento de materiais é necessária precisão de dados ou qualidade das informações processadas, pois o controle com problemas de imprecisão interfere no resultado da empresa, inclusive em seus preços finais. (POZO, 2017). O preço final dos produtos depende dos competidores e principalmente do padrão de qualidade utilizado durante o processo.

Seguindo a mesma ideia, Duarte, Rodrigues (2020) há várias ferramentas que facilitam a administração dos materiais dentro de uma empresa e que contribuem para maior agregação no valor final, promovendo vantagens competitivas.

De acordo com Sant'ana (2021), a curva ABC também conhecida como análise de Pareto ou Regra 80/20 é uma ferramenta utilizada para gestão de estoque na qual ajuda na tomada de decisão, definindo os produtos que mais vendem, identificando o

giro no estoque, os produtos onde se obtêm os maiores lucros e ajuda também no direcionamento dos recursos da empresa. Completando o que disse Oliveira (2021), a ferramenta de gestão permite identificar quais materiais requerem atenção e maior importância quanto ao lucro de uma organização.

Nesse contexto é possível identificar a importância da ferramenta para melhoria no controle de estoque. O estudo de Evangelista (2022) identifica que com a evolução da tecnologia de forma muito rápida desencadeando uma série de informações em questões de minutos a curva ABC é uma ótima ferramenta para organizar essas informações.

4.2 Estoque Mínimo de Segurança

O estoque mínimo de segurança é uma ferramenta essencial na gestão de estoques, utilizada para prevenir a falta de produtos e garantir que a empresa consiga atender à demanda em períodos de incerteza. Essa técnica leva em consideração a variabilidade da demanda e o tempo de reposição (*lead time*), estabelecendo uma quantidade mínima de itens a serem mantidos em estoque para evitar rupturas.

Segundo Peinado, Graeml (2007), o estoque de segurança é utilizado para lidar com as incertezas associadas tanto à demanda quanto ao fornecimento, proporcionando uma margem de proteção para que a empresa possa continuar operando normalmente, mesmo diante de atrasos na entrega ou flutuações inesperadas na procura. Além disso, o cálculo do estoque de segurança é crucial para o estabelecimento do ponto de pedido, que indica o momento exato em que novos pedidos de reposição devem ser feitos, assegurando a continuidade das operações e a satisfação do cliente.

4.4 Vendas X Estoque

O planejamento de vendas e o controle de estoque desempenham um papel fundamental no sucesso operacional e financeiro de uma loja de bebidas. Stevenson, Hojati, Cao (2014) destaca que o planejamento de vendas e o controle de estoque são cruciais para o sucesso operacional e financeiro de uma loja. Em um ambiente comercial dinâmico e competitivo, é essencial que os gestores adotem estratégias eficazes para garantir a disponibilidade dos produtos desejados pelos clientes, ao mesmo tempo em

que evitam o excesso ou a falta de mercadorias. Em um ambiente comercial dinâmico e competitivo, é essencial que os gestores deste tipo de estabelecimento adotem estratégias eficazes para garantir a disponibilidade dos produtos desejados pelos clientes, ao mesmo tempo em que evitam o excesso ou a falta de mercadorias

Kotler, Keller (2019), afirmam que um aspecto crucial do planejamento de vendas é a previsão da demanda, considerando fatores sazonais, tendências de consumo e eventos especiais. Com base nessas previsões, a loja pode estabelecer metas de vendas realistas e desenvolver estratégias de marketing direcionadas para impulsionar as vendas de produtos específicos em momentos estratégicos.

Ao mesmo tempo, o controle de estoque desempenha um papel vital na gestão eficiente dos recursos da loja. Chopra, Meindl (2001) destacam que é crucial manter um equilíbrio entre ter estoque suficiente para atender à demanda dos clientes e evitar o acúmulo excessivo de produtos, o que pode levar à obsolescência e custos adicionais de armazenamento.

Todas as organizações mantêm um local designado para o armazenamento de seus materiais essenciais para as operações diárias, independentemente de serem indústrias ou empresas de serviços. Todos os tipos de empresas possuem estoques em algum nível. A função primordial do estoque é atuar como um mecanismo regulador do fluxo de materiais dentro da organização. Dado que a taxa de entrada de materiais na empresa geralmente difere da taxa de saída, é necessário manter uma quantidade adequada de materiais em estoque. Isso ajuda a compensar as flutuações no fluxo de materiais, seja aumentando ou reduzindo, amortecendo as variações (PROVIN, SELLITTO, 2011).

4 METODOLOGIA

A metodologia deste projeto de pesquisa visa estabelecer um caminho sistemático para analisar a gestão financeira do quiosque de bebidas Food Park Bier, enfocando suas estratégias, desafios e oportunidades. Este capítulo define a abordagem metodológica adotada para alcançar os objetivos do estudo, detalhando a natureza, a abordagem, os objetivos e os procedimentos técnicos da pesquisa.

A natureza desta investigação é definida como aplicada, seguindo a concepção de Gil (2019), que a caracteriza pelo seu direcionamento para a solução de problemas específicos, envolvendo verdades e interesses locais. Assim, os resultados deste estudo

visam não somente a ampliar o conhecimento acadêmico sobre gestão financeira, mas principalmente a aplicar esse conhecimento de forma prática na solução dos problemas identificados no quiosque de bebidas Food Park Bier, enfatizando a importância de resultados que possam ser diretamente implementados para melhorar suas operações financeiras.

Em termos de abordagem metodológica, optou-se pela quantitativa, tal como descrita por Vergara (2018), que se caracteriza pela possibilidade de quantificação das informações e pelo uso de ferramentas estatísticas na análise dos dados. Essa abordagem se mostra particularmente adequada ao contexto da gestão financeira, permitindo uma análise objetiva e precisa de dados financeiros, opiniões e comportamentos dos envolvidos no processo, facilitando a identificação de padrões, tendências e correlações.

Quanto aos objetivos, a pesquisa é classificada como descritiva, conforme a definição de França (2011), o que implica na descrição das características de determinado fenômeno ou a elaboração de relações entre variáveis. Neste estudo, tal caracterização é indispensável para detalhar as práticas de gestão financeira do quiosque de bebidas Food Park Bier, compreendendo profundamente as estratégias utilizadas, os desafios enfrentados e as oportunidades que podem ser aproveitadas para aprimoramento dos processos e resultados financeiros.

No que concerne aos procedimentos técnicos, serão utilizados a pesquisa bibliográfica, a pesquisa documental e o levantamento. De acordo com Lakatos, Marconi (2021), a pesquisa bibliográfica apoia-se no levantamento de referências teóricas previamente analisadas e publicadas, como livros, artigos científicos e outras fontes relevantes, proporcionando a base teórica necessária para o desenvolvimento do estudo. A pesquisa documental, embora similar à bibliográfica, foca na análise de documentos que ainda não foram objeto de análise acadêmica, tais como relatórios financeiros e atas de reunião da em questão, oferecendo percepções valiosas sobre a gestão financeira interna. Por fim, o levantamento, por meio da consulta direta aos indivíduos envolvidos, permite coletar dados primários sobre as percepções, atitudes e comportamentos relativos à gestão financeira, enriquecendo significativamente a análise.

A combinação desses métodos e técnicas proporciona uma abordagem metodológica robusta e abrangente, que não apenas facilita uma compreensão profunda das dinâmicas financeiras do quiosque de bebidas Food Park Bier, mas também

contribui para a formulação de recomendações práticas e embasadas para o aprimoramento de suas estratégias financeiras.

5 RESULTADOS

Foi realizado um controle de saída de material do estoque de um quiosque de bebidas, conforme dados coletados em três categorias de bebidas nas quais as informações foram ordenadas e classificadas com os valores arrecadados e acumulados como podem ser vistos na Tabela 1, 2 e 3. Os dados foram obtidos desde o dia 01 de janeiro de 2024 até o dia 31 de agosto de 2024. As tabelas foram organizadas com as seguintes categorias: não alcóolicos, cervejas e destilados.

Tabela 1 – Controle de saída de produtos categoria não alcóolicos

PRODUTO	QUANT	REVENDA	COMPRA	LUCRO	VALOR	%	AC	Coluna7
COCA 1L	6222	R\$ 12,00	R\$ 2,97	R\$ 9,03	R\$ 56.184,66	34,67%	34,67%	A
AGUA	4926	R\$ 5,00	R\$ 1,50	R\$ 3,50	R\$ 17.241,00	10,64%	45,31%	A
GUARANA 1L	1475	R\$ 12,00	R\$ 2,99	R\$ 9,01	R\$ 13.289,75	8,20%	53,51%	A
COCA LATA	3273	R\$ 6,00	R\$ 2,37	R\$ 3,63	R\$ 11.880,99	7,33%	60,84%	A
COCA 0	2459	R\$ 6,00	R\$ 2,38	R\$ 3,62	R\$ 8.901,58	5,49%	66,34%	A
AGUA C/ GÁS	1785	R\$ 5,00	R\$ 1,60	R\$ 3,40	R\$ 6.069,00	3,75%	70,08%	B
MARACUJA POLPA	772	R\$ 12,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 4.632,00	2,86%	72,94%	B
UVA LATA	1485	R\$ 6,00	R\$ 3,15	R\$ 2,85	R\$ 4.232,25	2,61%	75,55%	B
SUCO UVA 1L	475	R\$ 15,00	R\$ 6,75	R\$ 8,25	R\$ 3.918,75	2,42%	77,97%	B
GUARANA LATA	1165	R\$ 6,00	R\$ 3,10	R\$ 2,90	R\$ 3.378,50	2,08%	80,05%	B
H2O LIMONETO	676	R\$ 8,00	R\$ 3,89	R\$ 4,11	R\$ 2.778,36	1,71%	81,77%	B
MORA+MARA	317	R\$ 13,00	R\$ 6,50	R\$ 6,50	R\$ 2.060,50	1,27%	83,04%	B
REDBULL TRAD	189	R\$ 17,00	R\$ 6,99	R\$ 10,01	R\$ 1.891,89	1,17%	84,21%	B
KIDS UVA	266	R\$ 12,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 1.596,00	0,98%	85,19%	B
MANGA POLPA	243	R\$ 12,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 1.458,00	0,90%	86,09%	B
MORANGO POLPA	240	R\$ 12,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 1.440,00	0,89%	86,98%	B
ACEROLA POLPA	226	R\$ 12,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 1.356,00	0,84%	87,82%	B
SPRIT LATA	447	R\$ 6,00	R\$ 2,98	R\$ 3,02	R\$ 1.349,94	0,83%	88,65%	B
KIDS MARACUJA	222	R\$ 12,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 1.332,00	0,82%	89,47%	B
PRATS LARANJA	262	R\$ 10,00	R\$ 4,95	R\$ 5,05	R\$ 1.323,10	0,82%	90,29%	C
FANTA LATA	419	R\$ 6,00	R\$ 2,89	R\$ 3,11	R\$ 1.303,09	0,80%	91,09%	C
SUCO PESSEGO 1L	127	R\$ 15,00	R\$ 6,45	R\$ 8,55	R\$ 1.085,85	0,67%	91,76%	C
SUCO MARACUJA 1L	120	R\$ 15,00	R\$ 6,45	R\$ 8,55	R\$ 1.026,00	0,63%	92,40%	C
LG UVA	168	R\$ 12,00	R\$ 5,99	R\$ 6,01	R\$ 1.009,68	0,62%	93,02%	C
UVA POLPA	157	R\$ 12,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 942,00	0,58%	93,60%	C
LG MANGA	144	R\$ 12,00	R\$ 5,99	R\$ 6,01	R\$ 865,44	0,53%	94,14%	C
GUARANA 0	300	R\$ 6,00	R\$ 3,12	R\$ 2,88	R\$ 864,00	0,53%	94,67%	C
PRATS UVA	160	R\$ 10,00	R\$ 4,99	R\$ 5,01	R\$ 801,60	0,49%	95,16%	C
PESSEGO LATA	256	R\$ 6,00	R\$ 3,17	R\$ 2,83	R\$ 724,48	0,45%	95,61%	C
SCHWEPPES	243	R\$ 6,00	R\$ 3,15	R\$ 2,85	R\$ 692,55	0,43%	96,04%	C
MANGA+MORA POLPA	96	R\$ 13,00	R\$ 6,50	R\$ 6,50	R\$ 624,00	0,39%	96,42%	C
SUCO LARANJA 1L	72	R\$ 15,00	R\$ 6,45	R\$ 8,55	R\$ 615,60	0,38%	96,80%	C
KIDS MANGA	97	R\$ 12,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 582,00	0,36%	97,16%	C
POLPA GOIABA	90	R\$ 12,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 540,00	0,33%	97,50%	C
GOIABA LATA	187	R\$ 6,00	R\$ 3,17	R\$ 2,83	R\$ 529,21	0,33%	97,82%	C
MARA+MANG POLPA	81	R\$ 13,00	R\$ 6,50	R\$ 6,50	R\$ 526,50	0,32%	98,15%	C
AGUA DE COCO	95	R\$ 10,00	R\$ 4,50	R\$ 5,50	R\$ 522,50	0,32%	98,47%	C
H2O LIMÃO	95	R\$ 8,00	R\$ 3,18	R\$ 4,82	R\$ 457,90	0,28%	98,75%	C
KIDS ACEROLA	73	R\$ 12,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 438,00	0,27%	99,02%	C
TONICA	141	R\$ 6,00	R\$ 2,95	R\$ 3,05	R\$ 430,05	0,27%	99,29%	C
KIDS GOIABA	42	R\$ 12,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 252,00	0,16%	99,44%	C
LV GOIABA	45	R\$ 12,00	R\$ 6,50	R\$ 5,50	R\$ 247,50	0,15%	99,60%	C
REDBULL TROP	25	R\$ 17,00	R\$ 7,99	R\$ 9,01	R\$ 225,25	0,14%	99,73%	C
POLPA DETOX	29	R\$ 13,00	R\$ 6,00	R\$ 7,00	R\$ 203,00	0,13%	99,86%	C
REDBULL MEL	13	R\$ 17,00	R\$ 7,99	R\$ 9,01	R\$ 117,13	0,07%	99,93%	C
TONICA 0	39	R\$ 6,00	R\$ 3,18	R\$ 2,82	R\$ 109,98	0,07%	100,00%	C
TOTAL				R\$ -	R\$ 162.049,58			

Fonte: Dados de pesquisa (2024)

Conforme apresentado na Tabela 1, observa-se que a Coca-Cola 1L foi responsável por 34,67% do lucro total da empresa, destacando-se como o produto mais vendido e, conseqüentemente, o principal responsável pelo giro de estoque. Em contrapartida, a água tônica representou apenas 0,07% do lucro, com uma receita de R\$ 109,98 no período analisado.

Tabela 2 – Controle de saída de produtos categoria cervejas

PRODUTO	QUANT	VENDA		REVENDA		LUCRO		TOTAL	%	AC	CATEGORIA
CHOPP 1,5	1307	R\$	40,00	R\$	15,85	R\$	24,15	R\$ 31.564,05	18,78%	18,78%	A
CANECA	5735	R\$	8,00	R\$	3,17	R\$	4,83	R\$ 27.700,05	16,48%	35,26%	A
CHOPP 2,5	624	R\$	65,00	R\$	25,36	R\$	39,64	R\$ 24.735,36	14,72%	49,97%	A
ORIGINAL	1906	R\$	16,00	R\$	6,90	R\$	9,10	R\$ 17.344,60	10,32%	60,29%	A
HEINEKEN	1652	R\$	18,00	R\$	8,97	R\$	9,03	R\$ 14.917,56	8,88%	69,17%	B
AMSTEL	2371	R\$	12,00	R\$	5,95	R\$	6,05	R\$ 14.344,55	8,53%	77,70%	B
COMBO HEINEKEN	408	R\$	50,00	R\$	26,91	R\$	23,09	R\$ 9.420,72	5,60%	83,31%	B
COMBO ORIGINAL LG	251	R\$	35,00	R\$	17,75	R\$	17,25	R\$ 4.329,75	2,58%	85,88%	B
HEINEKEN 0	711	R\$	12,00	R\$	5,95	R\$	6,05	R\$ 4.301,55	2,56%	88,44%	B
COMBO SPATEN	196	R\$	40,00	R\$	21,45	R\$	18,55	R\$ 3.635,80	2,16%	90,61%	B
SPATEN	357	R\$	16,00	R\$	7,15	R\$	8,85	R\$ 3.159,45	1,88%	92,49%	B
CORONA	463	R\$	12,00	R\$	5,99	R\$	6,01	R\$ 2.782,63	1,66%	94,14%	B
HEINEKEN LG	420	R\$	12,00	R\$	5,99	R\$	6,01	R\$ 2.524,20	1,50%	95,64%	C
CHOPP VINHO	406	R\$	12,00	R\$	5,89	R\$	6,11	R\$ 2.480,66	1,48%	97,12%	C
COMBO AMSTEL	93	R\$	36,00	R\$	23,90	R\$	12,10	R\$ 1.125,30	0,67%	97,79%	C
STELLA	155	R\$	12,00	R\$	5,42	R\$	6,58	R\$ 1.019,90	0,61%	98,40%	C
ORIGINAL LG	181	R\$	8,00	R\$	3,55	R\$	4,45	R\$ 805,45	0,48%	98,87%	C
BRAHMA 0	189	R\$	8,00	R\$	3,89	R\$	4,11	R\$ 776,79	0,46%	99,34%	C
SKOL BEATS	116	R\$	12,00	R\$	5,96	R\$	6,04	R\$ 700,64	0,42%	99,75%	C
X WALLS	36	R\$	18,00	R\$	8,99	R\$	9,01	R\$ 324,36	0,19%	99,95%	C
LAGOINHA	10	R\$	18,00	R\$	8,99	R\$	9,01	R\$ 90,10	0,05%	100,00%	C
TOTAL								R\$ 168.083,47			

Fonte: Dados de pesquisa (2024)

A análise da Tabela 2 revela que a caneca de chopp foi responsável por 18,78% do lucro da empresa, configurando-se como o produto mais vendido e, conseqüentemente, aquele com maior giro de estoque. Em contrapartida, a cerveja Lagoinha contribuiu com aproximadamente 0,05% do lucro, gerando uma receita de R\$ 90,10 durante o período de coleta de dados.

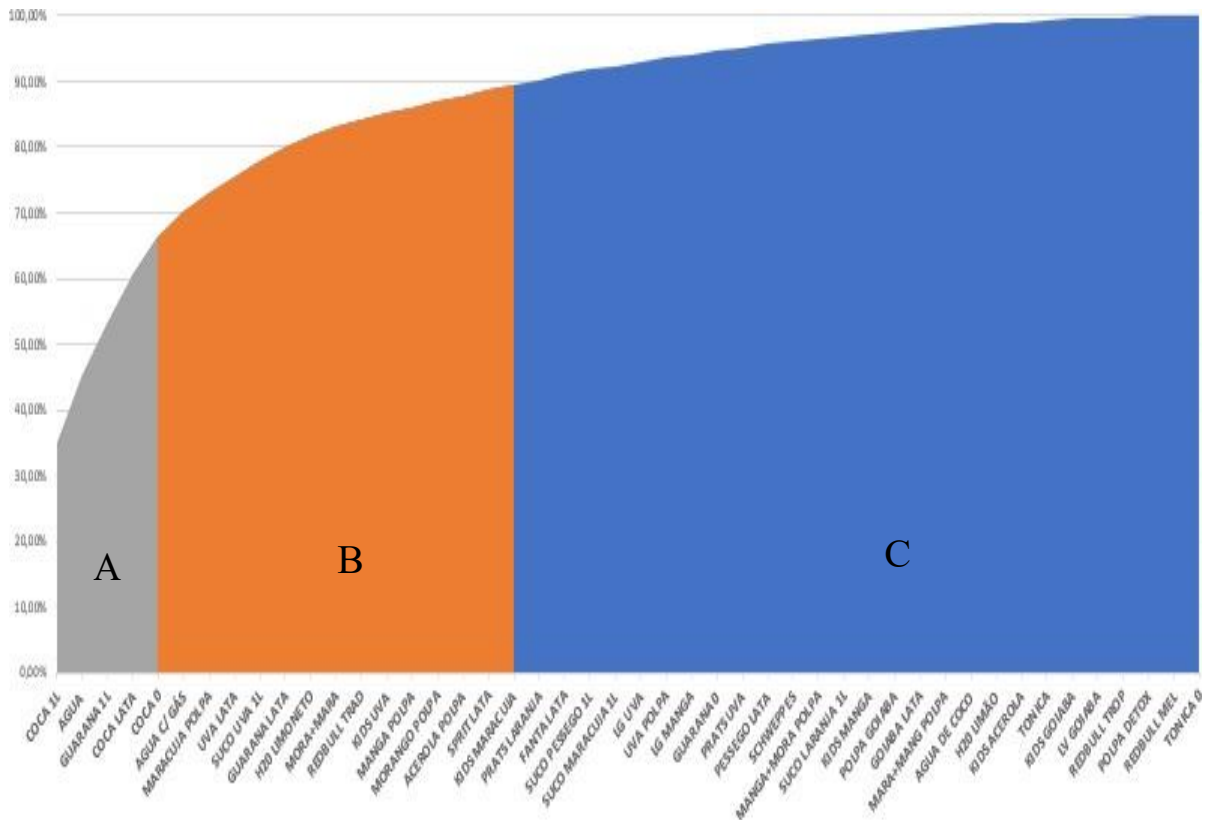
Tabela 3 – Controle de saída de produtos categoria destilado

PRODUTO	QUANT	REVENDA	COMPRA	LUCRO	VALOR	%	CUMULADI	Coluna7
PINA COLADA	345	R\$ 26,00	R\$ 13,00	R\$ 13,00	R\$ 4.485,00	15,20%	15,20%	A
CAIPYODKA	330	R\$ 22,00	R\$ 11,00	R\$ 11,00	R\$ 3.630,00	12,31%	27,51%	A
COZUMEL	309	R\$ 18,00	R\$ 8,00	R\$ 10,00	R\$ 3.090,00	10,48%	37,99%	A
MARACUJACK	197	R\$ 26,00	R\$ 13,00	R\$ 13,00	R\$ 2.561,00	8,68%	46,67%	A
GIN TROPICAL	120	R\$ 26,00	R\$ 13,00	R\$ 13,00	R\$ 1.560,00	5,29%	51,96%	A
MOSCOW MULE	114	R\$ 26,00	R\$ 13,00	R\$ 13,00	R\$ 1.482,00	5,02%	56,98%	B
DRINK S/A	151	R\$ 18,00	R\$ 6,00	R\$ 12,00	R\$ 1.812,00	6,14%	63,13%	B
CAIP GIN	96	R\$ 26,00	R\$ 13,00	R\$ 13,00	R\$ 1.248,00	4,23%	67,36%	B
SEX ON THE BEACH	92	R\$ 26,00	R\$ 13,00	R\$ 13,00	R\$ 1.196,00	4,05%	71,41%	B
MARGARITA	75	R\$ 26,00	R\$ 13,00	R\$ 13,00	R\$ 975,00	3,31%	74,72%	B
SHOT RED	12	R\$ 115,00	R\$ 10,00	R\$ 105,00	R\$ 1.260,00	4,27%	78,99%	B
VINHO Y TORO	21	R\$ 65,00	R\$ 42,00	R\$ 23,00	R\$ 483,00	1,64%	80,63%	B
GIN TONICA	43	R\$ 26,00	R\$ 13,00	R\$ 13,00	R\$ 559,00	1,90%	82,52%	B
SHOT CACHAÇA	94	R\$ 10,00	R\$ 0,50	R\$ 9,50	R\$ 893,00	3,03%	85,55%	B
VINHA QUINTA BONS	10	R\$ 82,00	R\$ 52,00	R\$ 30,00	R\$ 300,00	1,02%	86,56%	B
VINHO CASAL GARCIA	9	R\$ 85,00	R\$ 40,00	R\$ 45,00	R\$ 405,00	1,37%	87,94%	B
SHOT CAMPARI	71	R\$ 10,00	R\$ 1,00	R\$ 9,00	R\$ 639,00	2,17%	90,10%	C
GIN TRADICIONAL	25	R\$ 26,00	R\$ 13,00	R\$ 13,00	R\$ 325,00	1,10%	91,21%	C
VIHO ATLANTICO	8	R\$ 80,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 320,00	1,08%	92,29%	C
SHORT TEQUILA	30	R\$ 18,00	R\$ 9,00	R\$ 9,00	R\$ 270,00	0,92%	93,21%	C
VINHO PERGOLA	9	R\$ 48,00	R\$ 21,00	R\$ 27,00	R\$ 243,00	0,82%	94,03%	C
GIN MELANCITA	15	R\$ 26,00	R\$ 13,00	R\$ 13,00	R\$ 195,00	0,66%	94,69%	C
SHOT JACK	19	R\$ 20,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 190,00	0,64%	95,34%	C
BARIBALDI	2	R\$ 180,00	R\$ 80,00	R\$ 100,00	R\$ 200,00	0,68%	96,01%	C
SHOT LICOR	16	R\$ 20,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 160,00	0,54%	96,56%	C
SHOT SMIRNOFF	28	R\$ 10,00	R\$ 1,00	R\$ 9,00	R\$ 252,00	0,85%	97,41%	C
SHOT TANQUERAY	18	R\$ 15,00	R\$ 5,00	R\$ 10,00	R\$ 180,00	0,61%	98,02%	C
SHOT BLACK	13	R\$ 20,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 130,00	0,44%	98,46%	C
SHOT ABSOLUT	17	R\$ 15,00	R\$ 5,00	R\$ 10,00	R\$ 170,00	0,58%	99,04%	C
CHANDON	1	R\$ 220,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	R\$ 110,00	0,37%	99,41%	C
VINHA CORDEIRO LOBO	3	R\$ 68,00	R\$ 38,00	R\$ 30,00	R\$ 90,00	0,31%	99,72%	C
SHOT SEAGR	9	R\$ 10,00	R\$ 5,00	R\$ 5,00	R\$ 45,00	0,15%	99,87%	C
MOJITO	3	R\$ 26,00	R\$ 13,00	R\$ 13,00	R\$ 39,00	0,13%	100,00%	C
TOTAL					R\$ 29.497,00			

Fonte: Dados de pesquisa (2024)

Conforme evidenciado na Tabela 3, a Pina colada destacou-se como responsável por 15,20% do lucro da empresa, sendo o produto mais vendido e com maior giro de estoque. Por outro lado, o Mojito contribuiu com apenas 0,13% do lucro, gerando R\$ 39,00 durante o período analisado. Apesar da expressiva diferença entre os produtos mais vendidos e os de menor saída, itens como o Mojito, o shot de Seagers e o Vinho Cordeiro Lobo possuem relevância estratégica para a empresa, pois reforçam a oferta diversificada de produtos, atendendo às diversas necessidades e preferências dos clientes.

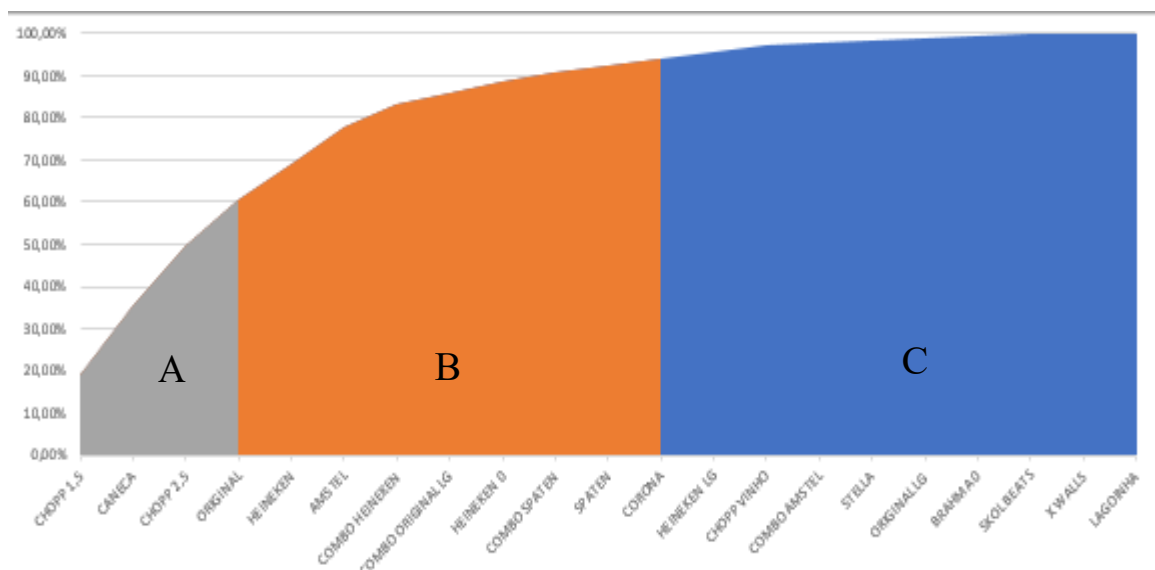
Figura 1 – Curva ABC categoria não alcoólicos



Fonte: Dados de pesquisa (2024)

Foram realizados cálculos para a classificação da curva ABC, com a construção de um gráfico apresentado na Figura 1, que permite identificar os produtos de maior relevância com base na quantidade de saída. A análise revelou que a classe A inclui 5 produtos, os quais representam 66,34% do valor total. Já a classe B corresponde a produtos intermediários, responsáveis por 23,04% do valor total, enquanto a classe C, apesar de abranger a maior quantidade de itens, contribuiu com apenas 10,54% do valor total arrecadado.

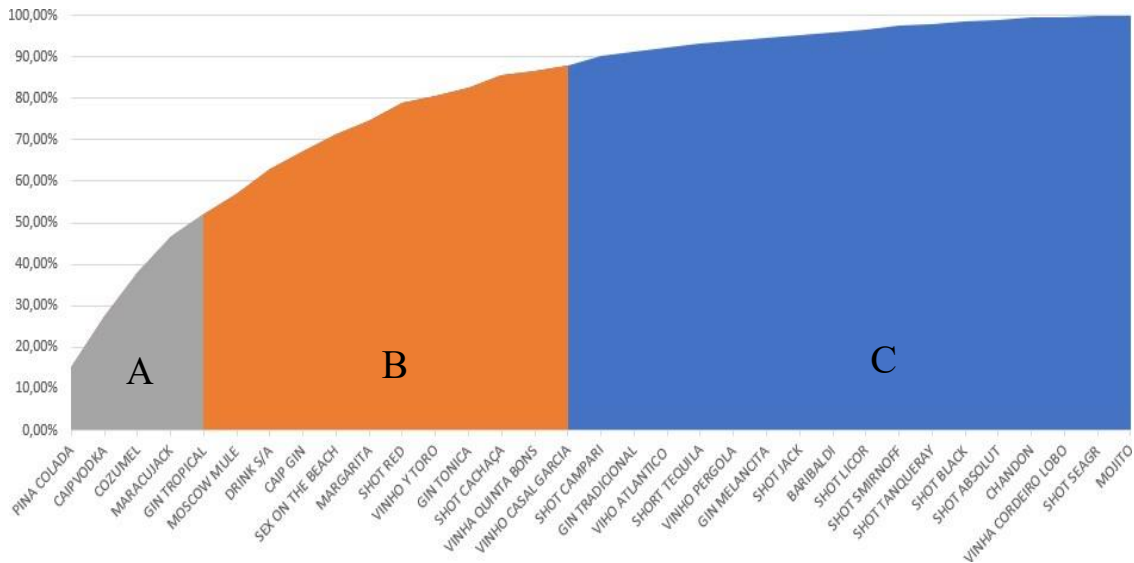
Figura 2 – Curva ABC categoria cervejas



Fonte: Dados de pesquisa (2024)

A classificação da curva ABC foi realizada com base na quantidade de saída dos produtos, e os resultados estão apresentados no gráfico da Figura 2. A análise revelou que a classe A é composta por 4 produtos, que representam 60,29% do valor total. A classe B abrange os produtos intermediários, correspondendo a 33,85% do valor total, enquanto a classe C, embora contenha a maioria dos itens, contribuiu com apenas 4,36% do valor total arrecadado.

Figura 3 – Curva ABC categoria destilados



Fonte: Dados de pesquisa (2024)

Os cálculos para a classificação da curva ABC foram realizados, gerando o gráfico apresentado na Figura 3, que destaca os produtos de maior relevância com base na quantidade de saída. A análise mostrou que a classe A é composta por 5 produtos, responsáveis por 51,96% do valor total. A classe B inclui os produtos intermediários, representando 35,98%, enquanto a classe C, que engloba a maior quantidade de itens, contribuiu com apenas 12,06% do valor total arrecadado.

Observa-se que os produtos classificados como classe A nas Figuras 1, 2 e 3 correspondem aos itens com maior margem de lucro para a empresa. Esses produtos, sendo os mais procurados, apresentam alta rotatividade e demandam reposição frequente, o que reforça a importância de um monitoramento constante e de um planejamento eficaz de estoques.

Os itens da classe B, por sua vez, exigem uma atenção menor em relação à classe A, mas ainda necessitam de análise criteriosa pelos planejadores, já que ocupam uma posição intermediária entre as classes A e C.

Adicionalmente, a análise indica que os produtos da classe A possuem um baixo custo de manutenção no estoque devido à sua alta rotatividade. Em contraste, os itens da classe C, apesar de representarem a maioria dos produtos em estoque, geram um custo de manutenção proporcionalmente maior, dado o menor giro desses produtos em comparação às outras classes.

Tabela 4 – Estoque mínimo

PRODUTO	QUANT TOTAL	MÉDIA POR DIA	ESTOQUE MÍNIMO (LEAD TIME)
COCA 1L	6222	26	102
CANECA	5735	24	94
AGUA	4926	20	81
COCA LATA	3273	13	54
COCA 0	2459	10	40
AMSTEL	2371	10	39
ORIGINAL	1906	8	31
AGUA C/ GÁS	1785	7	29
HEINEKEN	1652	7	27
UVA LATA	1485	6	24
GUARANA 1L	1475	6	24
CHOPP 1,5	1307	5	22
GUARANA LATA	1165	5	19
MARACUJA POLPA	772	3	13
HEINEKEN 0	711	3	12
H2O LIMONETO	676	3	11
CHOPP 2,5	624	3	10
SUCO UVA 1L	475	2	8
CORONA	463	2	8
SPRIT LATA	447	2	7

Fonte: Dados de pesquisa (2024)

A análise dos dados de estoque mínimo abrangeu os 20 produtos mais vendidos, destacando a COCA 1L, que apresenta um estoque mínimo elevado de 102 unidades. Esse valor é justificado pela alta média de vendas diárias (26 unidades) e pelo *Lead Time* relativamente longo (4 dias). Para assegurar a disponibilidade do produto durante o período de reposição, é necessário manter um estoque robusto, evidenciando a importância de um planejamento preciso para itens de alta demanda e tempo de reposição prolongado. Essa abordagem evita perdas de vendas e situações de ruptura de estoque.

Por outro lado, produtos como o SPRITE LATA, que possuem uma menor média de vendas diárias (2 unidades) e um *Lead Time* também de 4 dias, requerem um estoque mínimo consideravelmente mais baixo, de apenas 7 unidades. Nesse caso, a reposição pode ser realizada de forma mais ágil, reduzindo a necessidade de manter grandes quantidades em estoque. Esse exemplo ilustra a estratégia de otimização de estoque para itens com menor rotatividade, onde o foco é minimizar custos de armazenagem sem comprometer a capacidade de atender à demanda de forma eficiente.

A aplicação correta do cálculo de estoque mínimo permite à empresa evitar problemas como excesso de inventário, que acarretam custos adicionais de

armazenagem, perdas de produtos e imobilização de capital que poderia ser alocado em outras áreas da operação. Assim, ao otimizar o processo de reposição, a empresa garante a disponibilidade dos produtos certos no momento adequado, mantendo a eficiência operacional e financeira.

5.1 Análise das Despesas com Funcionários em Relação ao Lucro de Vendas

A gestão de custos com pessoal é um dos componentes mais significativos nas operações financeiras de uma empresa, especialmente quando se trata de funcionários. Uma avaliação cuidadosa dos gastos com funcionários é fundamental para garantir que esses custos estejam alinhados com a performance financeira da empresa, que, no caso, pode ser medida pelo lucro obtido com as vendas.

Nos seis meses, as despesas com colaboradores da empresa foram as seguintes, conforme a tabela 5:

Tabela 5 – Despesas com Colaboradores

MÊS	SALÁRIO COLABORADORES
Janeiro	R\$ 21.770,00
Fevereiro	R\$ 22.346,00
Março	R\$ 22.790,00
Abril	R\$ 21.560,00
Maiο	R\$ 21.196,00
Junho	R\$ 21.997,00
Julho	R\$ 17.976,00
Total	R\$ 149.635,00

Fonte: Dados de pesquisa (2024)

O lucro obtido com as vendas de produtos durante este mesmo período foi de R\$ 348.619,00.

5.2 Relação entre Despesas e Lucro de Vendas

Para compreender a relação entre as despesas com funcionários e o lucro obtido a partir das vendas, é possível calcular a proporção dessas despesas em relação ao lucro, ou seja, identificar a parcela da receita de vendas destinada ao

pagamento de freelancers. Esse indicador é essencial para avaliar a eficiência da empresa na utilização de seus recursos humanos, permitindo analisar como esses custos impactam o retorno financeiro gerado pelas vendas.

A fórmula para calcular a proporção das despesas com os funcionários é a seguinte:

Proporção das despesas com funcionários =

$$\frac{\text{Despesas totais com funcionários} \times 100}{\text{Lucro com Vendas}} \quad (1)$$

Substituindo os valores:

Proporção das despesas com funcionários = $(149.635 \times 100) / 348.619 = 42,92\%$.

Portanto, 42,92% do lucro obtido com as vendas de produtos nos últimos seis meses foi destinado às despesas com funcionários.

5.3 Análise de Eficiência Financeira

A análise das despesas com funcionários em relação ao lucro de vendas revela que, nos últimos seis meses, 42,92% do lucro obtido com as vendas foi destinado ao pagamento de funcionários. Esse índice é um indicador importante da estrutura de custos da empresa e pode fornecer insights cruciais sobre a eficiência operacional e a gestão de recursos humanos.

Primeiramente, é fundamental compreender que o percentual de 42,92% é bastante significativo, indicando que quase metade do lucro gerado pelas vendas foi comprometida com as despesas relacionadas à equipe. Esse valor deve ser interpretado dentro do contexto da empresa e do setor em que ela opera. Nesse caso, o custo com funcionários é justificado pelo alto valor agregado que eles trazem para a operação. Por outro lado, em setores mais automatizados ou com menor necessidade de pessoal, como na indústria ou em empresas com modelos de negócios mais enxutos, esse percentual pode ser excessivo, sinalizando uma possível ineficiência no uso da força de trabalho.

Além disso, essa relação deve ser analisada de forma dinâmica, considerando o histórico e as projeções de crescimento da empresa. Se a empresa estiver em fase de expansão e esse aumento nas despesas com pessoal for um reflexo de contratações para sustentar o crescimento, o percentual pode ser temporário. No entanto, é importante que a empresa esteja atenta ao aumento dessas despesas em relação à geração de lucro, uma vez que a manutenção de um alto percentual pode comprometer a rentabilidade a longo prazo.

Outro ponto relevante é a análise da produtividade dos funcionários. A empresa precisa avaliar se o custo com pessoal está sendo bem aproveitado, ou seja, se a relação entre o número de funcionários e a receita gerada é eficiente. Uma empresa pode ter um alto custo com pessoal, mas se seus colaboradores forem altamente produtivos e contribuírem significativamente para a geração de vendas, isso pode ser considerado um investimento. Por outro lado, se a produtividade for baixa, esse custo pode estar impactando negativamente a margem de lucro.

O índice de 42,92% das despesas com funcionários sobre o lucro de vendas é um sinal importante para que a empresa reavalie sua estrutura de custos e a utilização de seus recursos humanos. Dependendo do setor e do modelo de negócios, esse valor pode ser adequado, mas também pode representar uma área de melhoria, especialmente se o aumento desse percentual não for acompanhado de um aumento proporcional na produtividade ou no retorno sobre o investimento em pessoal. A gestão eficiente dos custos com pessoal, combinada com um controle rigoroso da produtividade e da estrutura organizacional, é essencial para garantir a rentabilidade a longo prazo e a sustentabilidade financeira da empresa.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo destacou a importância de uma gestão financeira estruturada e estratégica para promover a previsão e o crescimento sustentável do quiosque de bebidas Food Park Bier, integrante do Food Park Monlevade. Por meio da análise de dados financeiros, controle de estoque e avaliação dos custos operacionais, verificou-se que uma administração eficiente dos recursos é essencial para otimizar o desempenho financeiro e assegurar a continuidade do negócio.

A análise das despesas com colaboradores, incluindo freelancers, revelou que 42,92% do lucro das vendas foi destinado a esses custos. Embora expressivo, esse

índice evidencia a importância da força de trabalho na operação do quiosque, ao mesmo tempo em que sinaliza oportunidades de otimização dessas despesas, possibilitando o redirecionamento estratégico de recursos para áreas de maior impacto.

A implementação de ferramentas de gestão, como a curva ABC e o cálculo de estoque mínimo, permitiram identificar os produtos mais rentáveis e ajustar as quantidades de reposição de forma precisa, prevenindo tanto a ruptura de estoque quanto o acúmulo de itens de baixa rotatividade.

O estudo reforça que uma abordagem integrada de gestão financeira, combinando métodos quantitativos e qualitativos, contribui para decisões mais embasadas e alinhadas aos objetivos estratégicos do quiosque. Recomenda-se a continuidade das avaliações financeiras periódicas e o aprimoramento das práticas de gestão, visando consolidar a sustentabilidade e a competitividade do Food Park Bier no mercado local, assegurando sua longevidade e sucesso.

Para trabalhos futuros, recomenda-se expandir a análise incluindo a consideração de fatores externos, como a sazonalidade e as tendências de consumo, que podem influenciar a demanda dos produtos e impactar diretamente a estratégia de reposição de estoque. Além disso, a implementação de modelos preditivos para estimar o comportamento de vendas permitiria um ajuste mais dinâmico e preciso dos níveis de estoque, melhorando a gestão operacional. Outro aspecto a ser explorado seria uma investigação mais detalhada sobre a relação entre as despesas com funcionários e a produtividade, buscando alternativas para otimizar os custos trabalhistas sem prejudicar a qualidade do atendimento. Por fim, é importante realizar estudos focados na experiência do cliente e na fidelização, considerando o mix de produtos oferecido, a fim de identificar oportunidades para aprimorar a estratégia de vendas e aumentar a rentabilidade do quiosque de maneira sustentável.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CHOPRA, Sunil; MEINDL, Peter. *Estratégia, planejamento e operação*. Supply Chain Management, v. 15, n. 5, p. 71-85, 2001.

DUARTE, Lucas Lopes Ramos; RODRIGUES, Isabella Stroppa. Gerenciamento de estoque no contexto de pequenas empresas ferramenta possível: uma. *Gestão-Revista Científica*, v. 1, n. 1, 2020.

EHRHARDT, Michael C.; BRIGHAM, Eugene F. *Finanças corporativas: uma abordagem focada*. 7a ed. South-Western Cengage Learning, 2019.

EVANGELISTA, Denir Carvalho. *Gestão de estoques um estudo comparativo da aplicação da ferramenta curva ABC em uma farmácia*. 2021. 20 f. TCC (Graduação) - Curso de Tecnologia em Logística, Universidade Federal do Tocantins, Araguaína, 2021.

FRANÇA, Júnia Lessa. *Manual de metodologia da pesquisa científica*. 3.ed. Belo Horizonte: Ed. UFMG, 2011.

GIL, Antonio Carlos. *Métodos e técnicas de pesquisa social*. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2019

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. *Administração de Marketing*. 15 ed. Pearson Universidades, 2019.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. *Fundamentos de metodologia científica*. 9 ed. São Paulo: Atlas, 2021.

OLIVEIRA, CAMILA BARROSO et al. Aplicação da curva ABC em uma loja de varejo de pequeno porte: um estudo de caso. In: *XII Congresso de Logística das FATECS, FATECLOG*. 2021.

PEINADO, Jurandir; GRAEML, Alexandre R. *Administração da produção: operações industriais e de serviços*. 2. ed. Pearson Prentice Hall, 2007.

POZO, Hamilton. *Administração de recursos materiais e patrimoniais: uma abordagem logística*. 7ª edição. São Paulo: Atlas, 2017.

PROVIN, Diego Telles; SELLITTO, Miguel Afonso. Política de compra e reposição de estoques em uma empresa de pequeno porte do ramo atacadista de materiais para construção civil. *Revista Gestão Industrial*, v. 7, n. 2, 2011.

SANTA ANA, Márcio de Freitas. A Curva ABC na Gestão de Estoque. *Brazilian Journal of Development*, v. 7, n. 5, p. 53737-53749, 2021.

STEVENSON, William J.; HOJATI, Mehran; CAO, James. *Gestão de operações*. Nova York: McGraw-Hill Education, 2014.

VERGARA, Sylvia Constant. *Projetos e relatórios de pesquisa em administração*. 16. ed. São Paulo: Atlas, 2018.