

Técnico em Administração

EMILY DANIELLE SEVERINO
IAGO CAMARGOS PRATES
GEOVANE TEODORO SOUSA
JHENEFAN PALOMA TESORE
SÂMELA JUSSARA DOS SANTOS

**ORGANIZAÇÃO E CONTROLE DE ESTOQUE
MUDANÇA E IMPLANTAÇÃO DE SISTEMA DE
CONTROLE**

Emily Danielle Severino
Iago Camargos Prates
Geovane Teodoro Sousa
Jhenefan Paloma Tesore
Sâmela Jussara dos Santos

ORGANIZAÇÃO E CONTROLE DE ESTOQUE MUDANÇA E IMPLANTAÇÃO DE SISTEMA DE CONTROLE

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado a ETEC "Prof.^a Anna de Oliveira Ferraz", do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza, como requisito para a obtenção do título de Técnico em Administração sob a orientação do Professor João Carlos Missorino.

ARARAQUARA
2016

Emily Danielle Severino
Iago Camargos Prates
Geovane Teodoro Sousa
Jhenefan Paloma Tesore
Sâmela Jussara dos Santos

ORGANIZAÇÃO E CONTROLE DE ESTOQUE MUNDANÇA E IMPLATAÇÃO DE SISTEMA DE CONTROLE

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Etec Profa. Anna de Oliveira Ferraz como exigência parcial para obtenção do título de **Técnico em Administração** sob orientação da professora Gabriela Messias da Silva.

Aprovado em 24 de Junho de 2016

Banca Examinadora:

Prof. Orientador: João Carlos Missorino

Prof. Avaliador: Emerson Aparecido Augusto

Prof. Avaliador: Erivaldo da Silva Tubias.

Dedicamos este trabalho aos nossos pais e professores

Que nos ajudaram a concluir essa etapa.

AGRADECIMENTO

Primeiramente gostaria de agradecer a Deus.

Aos nossos professores e coordenadores, e principalmente ao nosso orientador João Carlos Missorino.

A todos os professores, que colaboraram com o desenvolvimento desse TCC, ao longo de todo o curso.

Aos nossos familiares, que de alguma forma colaboraram para construção desse TCC.

A Etec Prof.^a Ana De Oliveira Ferraz pela oportunidade de aprimorar nossos estudos.

E a cada um de nós que em meio as brigas e discussões não desistimos e conseguimos chegar até aqui.

O único lugar aonde o sucesso vem antes do trabalho é o dicionário.

Albert Einstein

RESUMO

No atual cenário econômico do nosso país, as empresas, lojas ou em qualquer outro segmento é necessário manter uma organização em todos os setores, isso é de extrema importância ter o controle total do estabelecimento, para não ter perdas, e desperdícios e até mesmo ter o controle de ganhos, lucros e o crescimento da empresa.

É necessário ter uma listagem dos fornecedores, funcionários, e clientes da empresa.

Palavra chave: estoque, organização e controle.

ABSTRACT

IN THE CURRENT ECONOMIC SITUATION OF OUR COUNTRY, COMPANIES, STORES OR ANY OTHER SEGMENT IS NECESSARY TO KEEP AN ORGANIZATION IN ALL SECTORS, IT IS OF UTMOST IMPORTANCE TO HAVE FULL CONTROL OF THE PROPERTY, NOT TO HAVE LOSSES, AND WASTE AND EVEN HAVE THE GAIN CONTROL, PROFITS AND COMPANY GROWTH.

YOU MUST HAVE A LIST OF SUPPLIERS, EMPLOYEES, AND CUSTOMERS OF THE COMPANY.

KEYWORD: STOCK, ORGANIZATION AND CONTROL.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – VITRINE.....	29
FIGURA 2 – RECEPÇÃO.....	30
FIGURA 3 - INTERIOR DA LOJA.....	30

LISTA DE GRÁFICO

GRÁFICO 1	28
GRÁFICO 2	31

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	14
1.1 Justificativa.....	14
1.2 Conceito	14
1.3 Metodologia.....	15
2. PROBLEMATIZAÇÃO	15
2.1 Locais de pesquisa (delimitação)	15
3. ESTOQUE.....	16
3.1 Controles de Estoque	16
3.2 Gestões de Estoque.....	16
3.3 Onde Estocar	17
3.4 Os que estão estocados e o que devo estocar	17
3.5 Quando estocar e por quanto tempo estocar	17
3.6 Como controlar?.....	18
3.7 Vantagens da gestão de estoque.....	18
3.8 Os cinco mandamento de gestão de estoque	18
3.9 Dicas de gestão de estoque	19
3.10 O estoque é o coração da empresa	19
4. COMO ELABORAR O CONTROLE DE ESTOQUE DE MERCADORIAS	20
5. CONTROLE DE ESTOQUE FISICO E FINANCEIRO.....	21
6. RECOMENDAÇÕES.....	22
7. OBJETIVO DA FICHA DE ESTOQUE.....	23
8. SIC (Sistema de informação de comércio).....	24
8.1 O software Sic tem tudo que sua empresa precisa	24
8.2 Controles de fornecedores	25
8.3 Classificações de cliente	25
9. SUGESTÕES E ELOGIOS DE CLIENTES	26
10. IMPLANTAÇÃO DO SISTEMA.....	32
11. ESTUDO DE CASO	32
12. CONCEITO DE NEGOCIOS	32
12.1 Apresentações de negocio	33
13. CRISE ATUAL DO PAÍS	33
14. ESTRUTURA DO TRABALHO.....	33
15. SUGESTÃO DO PROPRIETARIO.....	34
16. HISTÓRIA (O NASCIMENTO DA EMPRESA)	34
17. CONCLUSÃO DO TRABALHO	35
REFERÊNCIAS	

1. INTRODUÇÃO

Ao realizar uma análise em uma loja de roupas e acessórios, localizada na cidade de Américo Brasiliense “Vera modas” foram constatadas algumas falhas perspectiva em relação ao estoque de mercadorias, saída e entrada e outras organizações básicas para simples conferência.

Com base a analise feita no estabelecimento, foi escolhido o tema do nosso trabalho “estoque de mercadorias”, a principal meta é criar um sistema simples, mas amplo com todas as informações necessárias não só para controlar o estoque, mas também as vendas, os aumentos constantes, ou a queda inesperada.

Iremos aprofundar e aprimorar, o conhecimento básico de mercadorias, aplicando, sistema informatizado, prateleiras mais organizadas, etiquetas, horários de atendimento, horários para atender os fornecedores, prazo e vencimento de carnês.

1.1 Justificativa:

Este trabalho justifica-se no esclarecimento das dúvidas de controle de estoque e melhora layout de vestiário, que se faz necessário em todo o comércio desse segmento. Afim de não faltar produto para o cliente, assim orientando o empresário sobre a o funcionamento de estoque adequado para o mercado em que está inserido. Fornecer orientações gerais e específicas para o melhor controle no estoque e layout.

1.2 CONCEITO

Nesse capítulo será analisado o conceito, informações básicas de estoque e mercadorias, que são as matérias primas, produtos em processamentos, e produtos acabados que movimentam o estoque da empresa.

Visamos controlar o fluxo de entrada e saída de mercadorias, produtos que estão no processo de fabricação, e produtos inacabados. A meta é controlar adequadamente a empresa de maneira que saibamos as perdas e ganhos diários da loja. Temos

como sugestões implantar planilhas, mudança de layout, sistema de caixa (estoque, caixa, cadastro, nota fiscal)

1.3 Metodologia

Essa etapa do trabalho tem como objetivo captar e analisar as características dos vários métodos indispensáveis, para que possamos dar continuidade e atingir o nosso objetivo específico, através da metodologia da pesquisa é possível.

Avaliar suas capacidades análise de dados, potencialidades, limitações ou distorções, criticas qual o tipo de estudo que irá ser realizado e qual é a população que irá ser atendida. Enfim o relacionada as limitações do trabalho de pesquisa.

2. Problematização

Muitas empresas de pequeno e médio porte hoje no Brasil sofrem com a falta de organização básica e simples, que é a falta de controle com estoques e um layout que não valoriza os produtos, a empresa que estamos fazendo o estudo de caso para este tcc, apresenta uma falta de controle de entrada e saída de matérias e isso gera um descontrole nas vendas pedidas não atendidas e falta de produto sem fluxo de caixa nenhum, como se não bastasse todas essas falhas com controle, a empresa apresenta um layout que não valoriza o produto por ela vendida pois o layout atual não apresenta os produtos como deveria isso atrapalhando na localização e na visualização de alguns itens, todos esses fatores juntos atingem diretamente nas vendas e no lucro em que empresa pedir por falta de um controle eficiente de estoque e uma melhora no layout.

2.1 Locais de pesquisa: (delimitação)

A pesquisa foi feita em uma loja de roupas “Vera Modas” localizada na cidade de Américo Brasiliense.

Foram analisadas formas simples, para organização, saídas e entradas de mercadorias em estoque, valores dos produtos, controle de mercadorias em promoção e demais.

3. Estoque:

Estoque é a parte mais importante do estoque, onde se concentra toda informação da loja, saída e entrada de mercadorias, satisfação dos clientes, promoções e variedades.

Através do estoque temos o controle das mercadorias para atender a demanda de vendas, para todos os tipos de clientes, e o prazo que possamos atendê-los.

Estoque é o acúmulo de material capaz de gerar lucro para empresa em um determinado prazo.

3.1 Controles de estoque:

O controle de estoque evita, perdas indesejadas, a falta e o acúmulo de mercadorias desnecessárias e demonstra de forma rápida o estado físico de uma empresa ou loja.

Essa é uma parte da empresa que deve ser controlada rigidamente, todas as entradas e saídas das mercadorias devem ser registradas em um sistema.

Com isso implantamos o sistema SIC (sistema de informação de comércio)

3.2 Gestões de estoque:

A gestão de estoque é uma ferramenta essencial para apoiar os principais propósitos de toda empresa: lucro e a satisfação dos clientes. “Quem faz um controle eficiente do estoque, frequentemente, consegue praticar melhores preços, atende com agilidade e tem mais qualidade no serviço prestado ou produto comercializado”, ressalta Reinaldo Messias, consultor do Sebrae-SP. Ele explica que uma gestão de estoque feita de maneira adequada é aquela que, preocupada com o capital do negócio, está sempre respondendo a cinco questões básicas:

3.3 Onde estocar?

Avalie o espaço físico da área de estocagem: escolha o ambiente, que permita as melhores condições de armazenamento, visualização, acesso e controle dos artigos.

3.4 O que está estocado e o que devo estocar?

Tudo pode, mas nem tudo deve ser estocado, principalmente, se for em quantidade não adequada com o consumo previsto. Tudo vai depender dos riscos que se corre em deixar acabar o item no estoque e o que este fato altera a relação com o cliente, considerando ainda o risco de sobrar material com validade inadequada ou fora de moda.

Na prática: suponha que em sua loja de roupas num centro comercial qualquer, você tenha uma vitrine, iluminada por 10 pequenas lâmpadas, onde são expostos os artigos que você mais deseja comercializar. Você necessita ter lâmpadas em estoque? Provavelmente não, pois se alguma queimar você pode providenciar sua reposição a qualquer momento, além do que uma lâmpada a menos não fará grande diferença para o desempenho da atividade. Por outro lado, se a vitrine tiver uma peça que não haja no estoque, você perde chance de promover uma boa venda e deixa seu cliente insatisfeito.

3.5 Quando estocar e por quanto tempo?

Pense nas seguintes regras para responder a essa pergunta: o estoque não deve estar alto quando o caixa (dinheiro disponível) está baixo; e o nível dos estoques deve acompanhar a venda dos produtos.

Quando se tem uma previsão de vendas para o próximo período e as quantidades estocadas de cada artigo, basta acrescentar o tempo e a quantidade mínima exigida pelo fornecedor para repor os artigos a serem estocados.

Na prática: supondo uma venda de 10 unidades de uma determinada linha de artigos por dia e se seu prazo para reposição for de três dias, deveremos fazer um novo pedido quando a quantidade percebida em estoque for de trinta unidades, mais uma segurança para eventuais atrasos. É sempre bom, periodicamente, criar rotinas para avaliar se o que tem nos controles condiz com o que existe na loja, atividade

conhecida como inventário. Essa rotina verifica a quantidade de acertos ou desvios que ocorrem no seu sistema. Fique sempre atento!

3.6 Como controlar?

Um computador pode ajudar muito nesse controle, entretanto, a informática não inibe erros de entrada, saída ou omissão. Quanto maior o número de itens que você trabalha na loja, mais fácil se torna o controle através de sistemas informatizados, entretanto, a percepção visual do empresário ajuda muito a detectar os itens faltantes. É fundamental acompanhar diariamente toda a movimentação do que acontece nos estoques de sua loja, pois você já deve ter sentido que isso trará muitos benefícios à sua operação e evitará que possíveis furtos, ocasionados por colaboradores ou consumidores.

3.7 Vantagens da gestão de estoque:

- Utilizar adequadamente o capital de giro do negócio.
- Evitar atrasos no fornecimento de materiais e componentes.
- Suprir as necessidades de vendas na medida da demanda.
- Evitar a obsolescência e desvios de produtos e materiais.
- Adequar-se às cotas de fornecimento.
- Liberar espaços produtivos.
- Identificar produtos que estão sem giro.
- Conhecer a influência do estoque nos resultados financeiros

3.8 Os 5 mandamentos da Gestão de Estoque

1. Quanto mais área se ocupa com armazenagem, menos área se torna disponível para vendas.
2. Um lugar para cada artigo e um artigo em cada lugar. Artigos diferentes, locais diferentes, facilitam muito.
3. . Nunca estoque o desnecessário.

4. O estoque não deve estar alto quando o caixa (dinheiro disponível) está baixo.
5. O nível dos estoques deve acompanhar a venda dos produtos.

3.9 Dicas de Gestão de Estoques

- Planejar o estoque hoje é zelar pelo capital de giro amanhã!
- Inventários periódicos auxiliam na identificação de furtos ou desvios de estoques.
- O custo de aquisição dos artigos é importante. Mantenha-o sempre registrado!
- Sistemas informatizados ágeis facilitam controle, gestão e consulta aos estoques!
- Controle a validade e a aceitabilidade dos itens de estoques.
- Comprar bem é comprar o produto certo, na qualidade adequada, no tempo e na quantidade certa!
- O controle visual dos artigos estocados é tão ou mais importante que relatórios informatizados.

3.10 “O estoque é o coração da empresa”

É isso que afirma Eliane Domini, proprietária da empresa de eventos Bar & Barman, sediada na capital paulista. “Por muito tempo pensava que o coração da empresa era o comercial, isso foi um grande erro”, diz e acrescenta “é no estoque que está o meu dinheiro, é ali que eu tenho lucro ou deixo de ter”. Eliane contou que toda semana pagava uma média de R\$ 3 mil só de quebra de copo, que era alugado. “Passei a controlar o meu estoque de copos, tudo o que ia para o evento para saber quando, onde e porque estava quebrando. Hoje gastamos apenas R\$ 100 com isso”, revela.

A empresa quase quebrou devido à falta de controle. Hoje, Eliane controla tudo, e conta com a ajuda da filha, mas ainda sofre o reflexo da época em que não fazia uma gestão do estoque. “Tem que ser uma pessoa de extrema confiança para fazer esse trabalho, um profissional completo. Ou então, faça você mesmo”, recomenda. Controlar tudo possibilitou também que Eliane reduzisse o preço de alguns serviços oferecidos, “o retorno de bebidas não consumidas em um evento para o meu estoque me fez enxergar que o lucro era maior. Antes, isso não acontecia, tudo o

que saia da empresa não voltava. Não adianta vender superem se o desperdício é maior. Eu eliminei compras exageradas. Tudo enxugou a partir do estoque. Passei a não ter tanto prejuízo”.

4. COMO ELABORAR O CONTROLE DE ESTOQUE DE MERCADORIAS

A organização do estoque evita acúmulo ou falta de produtos, o que gera descontrole financeiro e de espaço físico para a empresa.

O gestor financeiro deverá manter controle do estoque por tipo de mercadorias/produtos existentes na empresa, da seguinte forma:

- 1. Registrar no Controle de Estoque a quantidade, o custo unitário e o custo total das mercadorias/produtos adquiridos.
- 2. Registrar no Controle de Estoque a quantidade, o custo unitário e o custo total das mercadorias/produtos vendidos.
- 3. Periodicamente, confirmar se o saldo apurado no Controle de Estoque "bate" com o estoque físico existente na empresa.
- 4. Calcular no Controle de Estoque o saldo em quantidade, custo unitário e custo total das mercadorias/produtos que ficaram em estoque.

O custo unitário é calculado pelo custo médio ponderado dividindo-se o custo total pela quantidade.

5. CONTROLE DE ESTOQUE FÍSICO E FINANCEIRO

O controle físico e financeiro de estoque tem como objetivo básico informar a quantidade disponível de cada item existente na empresa, seja matéria-prima, seja mercadoria, e quanto essa quantidade significa em valores monetários.

Controlar as entradas e especialmente o consumo de materiais é uma das funções mais básicas de uma empresa. Nem por isso é uma função menos importante, na medida em que os materiais representam cerca de 60% dos custos de um negócio.

Contudo, grande parte das pequenas empresas não realiza um controle eficaz dos insumos, apresentando, via de regra, "furos" de estoque (as quantidades físicas não "batem" com o registro em fichas ou sistema).

Uma das consequências da falta de controle está no fato de não ser possível checar se o consumo efetivo dos materiais está de acordo com a sua real necessidade. Com efeito, não conhecer o consumo médio dos materiais dificulta a compra que vise diminuir a necessidade de capital de giro da empresa.

O estoque de alguns itens, por exemplo, pode estar superdimensionado, o que significa um capital desnecessariamente parado. A falta de gestão tem como consequência, também, a parada na produção ou nas vendas pela falta de materiais ou mercadorias, com diminuição da produtividade.

A possibilidade de desvios da produção também é uma consequência da falta de um controle efetivo.

6. RECOMENDAÇÕES

- O correto controle das entradas e saídas de materiais deve se constituir em uma obrigatoriedade a ser cobrada rigidamente;
- Todas as entradas e saídas devem ser anotadas em fichas ou em um sistema informatizado;
- Qualquer saída de estoque (produção, transferência, troca etc.) deve ser acompanhada de requisição de saída;
- Não permitir que sejam retiradas mercadorias ou materiais sem a devida requisição e com a identificação de quem retirou;
- Implantar o "Inventário Rotativo". Nesse sistema, diariamente são escolhidos alguns itens para serem contados. As diferenças encontradas deverão ser comunicadas e sua causa, investigada;
- Todo processo de movimentação de estoque deve ser estabelecido por meio das Normas de Entrada e Saída de Estoque. Com informações estatísticas sobre o que está saindo, o gestor pode calcular o giro das mercadorias/materiais, auxiliando na compra para melhor aproveitamento do capital de giro da empresa. Além disso, terá segurança de que estas mercadorias/materiais são utilizadas na empresa, e não desviadas.

7. OBJETIVOS DA FICHA DE ESTOQUE

O principal objetivo da ficha de controle de estoque (que pode ser física ou em um sistema informatizado) é controlar a movimentação individual, as entradas e as saídas dos materiais de estoque, ou seja, produtos acabados, matérias-primas etc. da empresa.

Portanto, para cada produto existe uma ficha correspondente.

NORMALMENTE, CONSTAM DESSA FICHA DE CONTROLE AS SEGUINTE INFORMações:

- 1. Código e descrição do produto/material;
- 2. Unidade de consumo (kg, m, peça etc.);
- 3. Estoque mínimo;
- 4. Endereço de localização no almoxarifado;
- 5. Data do evento de entrada ou saída do produto/material;
- 6. Quantidade de entrada, saída e saldo do produto/material;
- 7. Valor do custo de entrada, saída e valor do estoque atual;
- 8. Valor do custo médio e anual de aquisição do produto/material.

Para o correto preenchimento dessa ficha, os registros de entrada devem ser feitos quando do recebimento dos materiais, com base na documentação de entrada, que pode ser a própria nota fiscal ou uma nota de recebimento.

Os registros de saída devem ser feitos com base nas requisições de materiais emitidas pelos usuários.

8. SIC(SISTEMA DE INFORMAÇÃO DE COMÉRCIO)

Para informatizar sua empresa, você não precisa comprar um software para controle de estoque, outro para nota fiscal, outro para contas a pagar, outro para controle de caixa, outro para cadastro de clientes, outro para fornecedores, outro para contas a receber, etc...

8.1 O SOFTWARE SIC TEM TUDO QUE SUA EMPRESA PRECISA.

Controle de Estoque físico e financeiro	Emissão de orçamentos
Controle de vendas	Controle de comissão de vendedores
Suporte a código de barras	Controle de compras
Emissão de Cupom Fiscal	Nota Fiscal Eletrônica para Consumidor (NFC-e)
Cupom Fiscal Eletrônico (CF-e-SAT)	Nota Fiscal Eletrônica (NF-e - Módulo adicional)
Impressão de Tabela de Preços	Controle de atendimento a clientes
Contas à Pagar	Controle e impressão de cobrança bancária
Contas à Receber	Controle de Cartão de Crédito
Aviso de cobrança por e-mail	Cadastro de Clientes
Cadastro de Fornecedores	Cadastro de Funcionários
Suporte à INTERNET	Mala-direta para clientes/fornecedores
Controle de Caixa	Fluxo de caixa
Controle de cheques pré-datados	Impressão de etiquetas em vários formatos
Relatórios e Gráficos Analíticos	Editor de Textos próprio
Diversos utilitários	Fácil de instalar em rede
Impressão com logotipo da empresa	Gerenciamento de recados
Controle de recibos	Importação de dados de outros sistemas

O software SIC foi todo desenvolvido para realmente facilitar a administração das pequenas empresas, e além das características acima relacionadas, conta ainda com vários recursos avançados.

Uma das principais características do software SIC é ter sido projetado para atender as reais necessidades do empresário Brasileiro. E se a sua empresa necessitar de rotinas adicionais, poderá comprar o pacote de módulos adicionais SICWEB.

O software SIC foi desenvolvido com a linguagem Delphi e funciona em qualquer versão do sistema operacional Windows, 32 ou 64 bits (inclusive Windows 10).

Layout é um esboço ao qual é mostrada a distribuição física juntamente com os tamanhos de elementos como texto, gráficos ou figuras em um determinado espaço.

8.2 CONTROLES DE FORNECEDORES

Para melhor atender nossos fornecedores, iremos implantar horários específicos para recebimento de mercadorias. O horário de recebimento de mercadorias e atendimento de fornecedores será de segunda a sexta-feira das 9:30h as 11:30 e das 13:30 as 17:30. Esse horário ira facilitar a organização da loja e também o atendimento a fornecedores para que os mesmos possam se organizar com todas as visita.

8.3 CLASSIFICAÇÕES DE CLIENTES

Para melhor atender nossos clientes, eles serão selecionados de acordo com o tempo mínimo de compra na loja. Teremos o cliente ouro, cliente vip e cliente iniciante. Eles serão classificados da seguinte forma:

Cliente Ouro: Cliente há mais de 5 anos, terão descontos de até 30% nas compras á vista e 15% nas compras á prazo. As formas de pagamento também serão facilitadas, as compras poderão serão divididas em até 6 parcelas sem juros e o limite de compra será acima de 900,00.

Cliente Vip: Clientes de 2 á 5 anos, descontos de até 20% nas compras á vista e 10% nas compras á prazo. O Prazo para pagamento será de até 4 parcelas sem juros. O valor máximo para compras será de 600,00.

Cliente Iniciante: Cliente com até 2 anos de compra, desconto de 15% nas compras á vista. Prazo para pagamento (a primeira compra será dividida em 3 parcelas: 1x entrada e mais 2 prestações, valor máximo de compra será de 300,00), as demais compras poderão ser divididas em 3x sem juros e sem entrada e o limite máximo de compra será de 450,00.

9. SUGESTÕES E ELOGIOS DE CLIENTES

Cliente: Claudia Franciscato, sou cliente há 10 anos, considero a loja como uma das melhores da cidade, encontro tudo o que preciso e sempre tem novidades que estão na moda. Eu e minha filha adoramos as roupas da Vera, ela tem muito bom gosto para escolher as peças que serão compradas e assim consegue agradar a todas as clientes. Na minha opinião a loja deveria vender sapatos também, compramos a roupa e o sapato, já saímos da loja com o look completo.

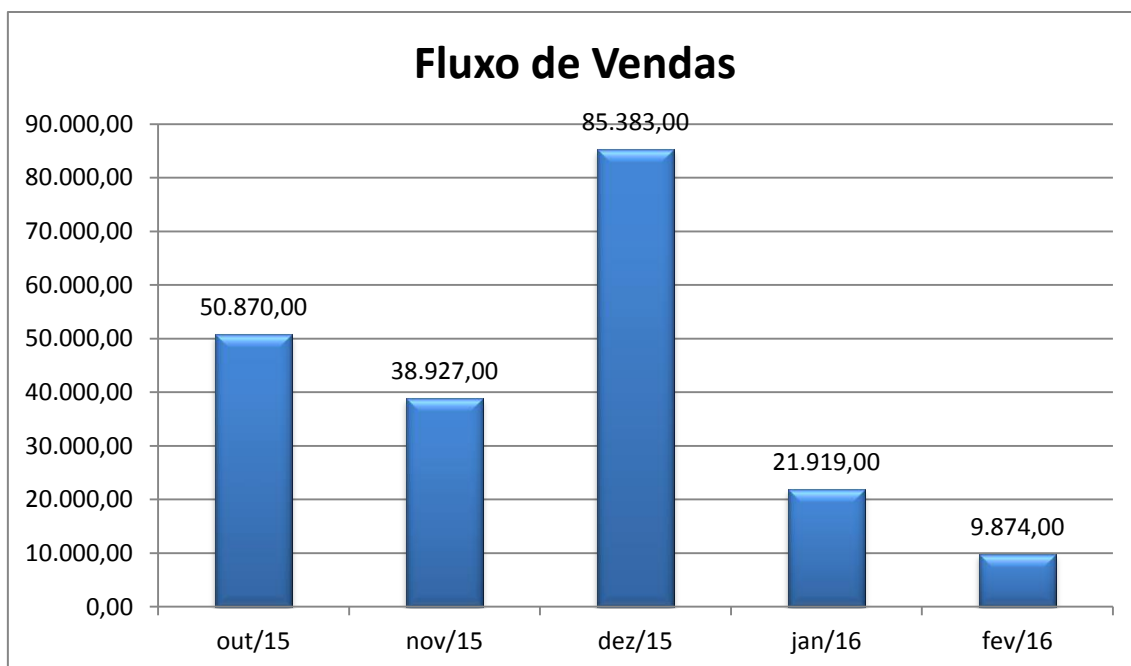
Cliente: Clélia Mendonça, frequento a loja há 10 anos. Gosto muito de comprar na Vera, é uma loja muito conceituada sempre recebendo novas mercadorias e o que mais me atrai são as roupas clássicas e elegantes, e aqui sempre encontro tudo o que quero. A Loja deveria agregar a venda de acessórios como brincos, colares, anéis nós mulheres adoramos incrementar o look.

Cliente: Geise Souza, cliente há um ano e meio, fui cliente da loja há 5 anos e havia parado de comprar aqui, mas há 1 ano e meio vi algumas fotos em uma rede social, que me chamaram a atenção, eram roupas lindas fiquei impressionada com a beleza das roupas , clássicas elegantes desde então retornei as compras na Vera Modas, além de um ótimo atendimento temos também a facilidade na forma de pagamento. Por todos esses motivos sou uma cliente Vera Modas.

Cliente: Isley Napolitano, cliente á 20 anos. Bem com relação a loja, é uma loja para um publico com poder aquisitivo médio e alto, tipo classe A, B e C. Adoro comprar na loja pois encontro pois encontro peças do meu gosto, meu tamanho e sou muito bem atendida. “Criei um vinculo maior do que uma cliente, me sinto em casa quando estou comprando pois a proprietária e a funcionaria me deixam a vontade”. Depois da reforma então melhorou em 500%. “Sempre tive problemas para experimentar roupas e agora tem até ar condicionado.” Adoro só não compro mais porque meu bolso não me permite, mas indico também muitas amigas que inclusive são clientes também. “Senão fosse bom, não indicaria”

GRÁFICO COM FLUXO DE VENDAS

Abaixo serão apresentados gráficos, com o fluxo de vendas a partir do mês de Setembro de 2015 até o mês de Fevereiro de 2016.



Fonte: Arquivos da loja Vera Modas. GRÁFICO 1

Como podemos observar o melhor mês de vendas foi o mês de Dezembro/2015 com vendas no valor de 85.383,00, seguido de mês de Outubro com 50.870,00 e em seguida 38.927,00 no mês de Novembro. Já nos meses de Janeiro e Fevereiro de 2016 houve uma queda significativa: Janeiro 2016 21.919,00 e fevereiro 9.874,00

4. FOTOS DO ESTABELECIMENTO

FIGURA 1 - VITRINE



Fonte: Loja Vera Modas

FIGURA 2 - RECEPÇÃO



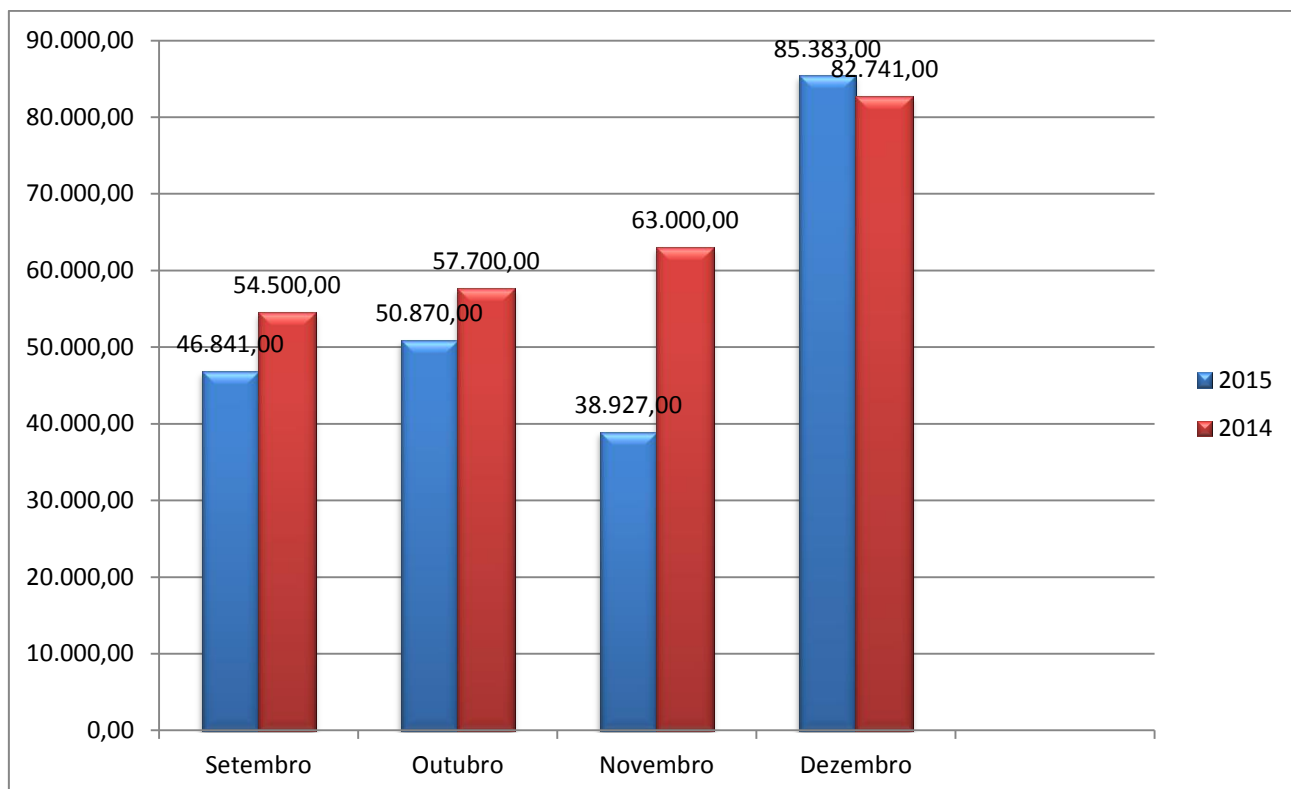
Fonte: Loja Vera Modas

FIGURA 3 - INTERIOR DA LOJA



Fonte: Loja Vera Modas

**8. MESES COM MAIORES E MENORES VALORES DE VENDAS:
COMPARANDO OS ANOS DE 2015 E 2016.**



Fonte: Arquivos da loja Vera Modas. GRÁFICO 2

10. IMPLANTAÇÃO DE SISTEMA

A gestão de estoque é uma ferramenta essencial para aprimorar os principais propósitos de uma empresa, tais como o lucro e a satisfação dos clientes.

Estoques são todos os produtos e acessórios mantidos de uma forma estocada e organizada por um sistema de movimentação. A implantação do mesmo foi levantada pelo fato de não agregar os componentes para que tenha a reposição dos produtos que estão sendo vendidos.

E também para a melhoria do caixa, a movimentação de entrada e saída das vendas no dia a dia do estabelecimento. Pois o sistema que será implantado é agregado o controle de estoque e caixa movimentação de entrada e saída.

O horário de atendimento comercial é de segunda a sexta das 09h00hrs às 18:00hrs, e aos sábados das 09:00hrs às 17:00hrs.

11. ESTUDOS DE CASO

O estudo foi elaborado depois que uma funcionaria do estabelecimento comentou que a movimentação do estoque era feita em anotações em um caderno onde constava a entrada e saída das mercadorias e não as quantidades de forma complicada, que dificultava a localização e informações básicas para um desempenho prático e ágil. Através do mesmo foram levantadas a hipótese de movimentação de estoque e controle de layout pelo sistema sic.

12. CONCEITO DE NEGÓCIO

Além da motivação, do desejo e do talento do empreendedor, iniciar e gerir uma empresa requer também um planejamento e uma pesquisa muito cuidadosa. Qualquer oportunidade pode ser capitalizada através de uma variedade de conceitos de negócio.

12.1 APRESENTAÇÃO DE NEGÓCIO.

A organização de estoque e a mudança de layout foram abordadas com intensidade pelo fato da empresa não aderir nenhum tipo de planilha de organização a não ser as informações anotadas em um caderno, sendo que não consta as quantidades de vestuários estocados, só há informações de movimentações de entradas e saída de dinheiro e peças que foram levadas pelo cliente para serem provadas em sua residência, a palavra controle tem como finalidade garantir que os resultados do que foi planejado estejam de acordo com as metas estabelecidas, estoques são todos os bens materiais mantidos por uma organização. Pois em um comercio a implantação de planilha é bem estruturada para que possa ser acompanhada a estocagem, pois quando a quantia de produtos esteja baixa pela planilha temos um acompanhamento formal para que possa ser recomposto os vestuários necessários.

13. CRISE ATUAL DO PAÍS

Levando em consideração que a crise está acontecendo no país, para lidarmos com ela de uma maneira para que não nos atinge de forma prejudicial, terá que ser levantado um balanço de quantas inadimplência constam, e não abrir mais créditos para clientes, pois a loja também foi afetada pela crise e as vendas caíram mais de 60% do ano de 2015 e há cliente com débitos atrasados.

14. ESTRUTURA DO TRABALHO

A loja encontra-se com a coleção de outono inverno 2016, mais com poucas peças em estoque e os fornecedores nem está indo mais até a loja oferecer as coleções novas, pois as vendas caíram, e as mercadorias não estão sendo mais vendidas, e também por conta do clima as vendas está parada, a

estação de acordo com o calendário é outono mais o clima é de verão, como está muito calor e o estoque são meia estação os clientes não se interessam em compra.

15. Sugestão do proprietário

Não tínhamos o controle sistêmico, não emitíamos nota fiscal, não fazíamos cadastros dos clientes, não controlávamos o estoque. Nossa gestão era administrada manualmente, sofrendo a falta de organização e layout, desvalorizando os nossos produtos.

Com as informações, gráficos, planilha mostrada pelos alunos responsáveis na melhoria para minha loja é notável uma alta melhoria no meu estabelecimento, crescendo os lucros para a loja. Sendo assim, é nítido o ótimo trabalho desenvolvido pelos integrantes do grupo.

Com o plano estratégico, tendo um sistema controlado, de maneira nos quais sabemos ver as perdas e ganhos diários da loja, implantações de planilhas, mudanças de layout e o sistema de caixa (estoque, caixa, cadastro e nota fiscal), trará melhorias para a empresa e benefícios positivos, posicionando de forma efetiva no mercado.

16. HISTÓRIA

Há 35 anos, Vera Lúcia Severino Mota iniciou o interesse por vendas, em específico na área de roupas. Com o pensamento em investir, Vera se dispôs a dar início em vender como “*sacoleira*”. Os clientes requisitavam determinado item, e Vera atendia a demanda levando as roupas em domicílio do consumidor.

Após alguns anos, a responsável pelo pequeno negócio alugou um local no centro da cidade, localizado na cidade de Américo Brasiliense, no estado de São Paulo. Com isso, montou sua loja com seu nome de batismo como “*Loja Vera Modas*”.

No decorrer do tempo, o estabelecimento mudou a localização, foi para um melhor ambiente, mais amplo, com uma excelente identificação no centro da cidade, próximos aos bancos eletrônicos e outras lojas concorrentes. Depois de alguns anos, a loja teve outra mudança na localização, mas dessa vez não foi tão agradável como os outros lugares citados acima, foi montada na sala da residência da proprietária. Como não foi planejado, o estabelecimento ficou um pouco desconfortável. Foi então que Vera decidiu iniciar uma construção, com um espaço mais amplo e aconchegante, para atender melhor seus consumidores.

Há 4 anos, todos seus clientes são recebidos com todo conforto possível. A loja possui ar condicionado, que nos dias de hoje tornou-se indispensável, principalmente nos dias mais quentes. Os clientes tem o livre arbítrio nos horários de atendimentos, devido a loja ficar na própria casa da proprietária, os consumidores são atendidos em qualquer horário, tornando um diferencial nos horários flexíveis da loja.

17. CONCLUSÃO DO TRABALHO

O curso Técnico em Administração tornou fácil o desenvolvimento estratégico de um plano, concedeu um sistema controlado, de maneira nos quais sabemos ver as perdas e ganhos diários da loja. Já implantado as planilhas, mudanças de layout e o sistema de caixa (estoque, caixa, cadastro e nota fiscal), conseqüentemente, trouxe melhorias para a empresa e beneficiando a posicionar de forma efetiva no mercado, expandindo seu reconhecimento, por conseguinte, aumentando seu público alvo e o ganho significativo nos lucros da empresa.

Com o novo sistema na loja, o curso capacitou o estudo em aulas de 1º módulo: Cálculos financeiros, Aplicativos Informatizados, Processos e Operações Contábeis, Cálculos Financeiros, Gestão Empresarial, Linguagem, Trabalho e Tecnologia, Gestão de Pessoas I e Ética e Cidadania Organizacional. 2º módulo: Administração em Marketing, Cálculos Estatísticos,

Custos e Operações Contábeis, Gestão de Pessoas II, Gestão Empreendedora e Inovação, Legislação Empresarial e Planejamento do Trabalho de conclusão de curso. 3º módulo: Gestão de Produção e Materiais, Logística Empresarial e Negociação Internacional, Gestão Financeira e Econômica, Inglês Instrumental e Gestão de Pessoas III.

Com os conhecimentos mencionados acima, a equipe possibilitou um novo sistema e layout para a empresa, o regresso nos quais obtemos é um aumento expressivo de clientes, possibilitando um elevado acréscimo nos rendimentos do estabelecimento.

REFERÊNCIAS

SEBRAE: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-o-controle-de-estoque-de-mercadorias,8e80438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>>/ acesso em: Março 2016

INSPER:< <http://www.insper.edu.br/casos/estudo-caso/>> acesso em: Março 2016

JANELA NA WEB: <<http://www.janelanaweb.com/digitais/vtrigo5.html>>: fevereiro 2016

Técnico em Administração

TERMO DE AUTORIZAÇÃO DE DIVULGAÇÃO

Nós, alunos abaixo assinados, regularmente matriculados no curso **Técnico em Administração**, na qualidade de titulares dos direitos morais e patrimoniais de autores do texto apresentado como Trabalho de Conclusão de Curso com o título “ **Organização e Controle de Estoque- Mudança e implantação de Sistema de Controle**” apresentado na **ETEC “Profª Anna de Oliveira Ferraz”**, autorizamos o Centro Paula Souza a reproduzir integral ou parcialmente o trabalho escrito e/ou disponibilizá-lo em ambientes virtuais.

Araraquara, 24 de Junho de 2016.

Nome	RG	Assinatura
EMILY DANIELE SEVERINO	46.061.881-7	
GEOVANE TEODORO DE SOUSA	49.203.783-8	
IAGO CAMARGOS PRATES	45.755.450-2	
JHENEFAN PALOMA TESORE	49.770.968-5	
SÂMELA JUSSARA DOS SANTOS	47.912.054-7	

Técnico em Administração

DECLARAÇÃO DE AUTENTICIDADE

Nós, alunos abaixo assinados, regularmente matriculados no curso **Técnico em Administração** na **ETEC “Profª Anna de Oliveira Ferraz”**, declaramos ser os autores do texto apresentado como Trabalho de Conclusão de Curso com o título **“Organização e Controle de Estoque - Mudança e implantação de sistema de controle”**.

Afirmamos, também, ter seguido as normas da ABNT referente às citações textuais que utilizamos, dessa forma, creditando a autoria a seus verdadeiros autores (Lei n.9.610, 19/02/1998).

Através dessa declaração damos ciência da nossa responsabilidade sobre o texto apresentado e assumimos qualquer encargo por eventuais problemas legais, no tocante aos direitos autorais e originalidade do texto.

Araraquara, 24 de Junho de 2016.

Nome	RG	Assinatura
EMILY DANIELE SEVERINO	46.061.881-7	
GEOVANE TEODORO DE SOUSA	49.203.783-8	
IAGO CAMARGOS PRATES	45.755.450-2	
JHENEFAN PALOMA TESORE	49.770.968-5	
SÂMELA JUSSARA DOS SANTOS	47.912.054-7	