

APLICAÇÃO DA GESTÃO DE ESTOQUE: UM ESTUDO DE CASO EM UM BOTEÇO UTILIZANDO A CLASSIFICAÇÃO ABC

Cristiany Raab de Souza¹, Miriam Karla Rocha²

Resumo: Uma gestão de estoque eficiente é de fundamental importância para direcionar os recursos nos produtos que apresentam maior número de vendas e faturamento, e a partir disso, a organização se desenvolva no mercado. O presente artigo tem como objetivo analisar quais produtos apresentam maior grau de relevância em um empreendimento comercial, por meio da aplicação da classificação ABC, de modo a possibilitar uma gestão mais assertiva. Para isso, foram coletados dados relacionados a vendas de produtos no período de fevereiro a abril de 2022, analisados no período trimestral, e posteriormente, mês a mês os produtos que devem ter um gerenciamento de estoque mais direcionado, ou seja, itens da classe A. A partir dos resultados, foi possível observar que 14% dos produtos provocam um impacto de 79,51% do faturamento total durante o período analisado. E somente um item, representa 22,71% desse faturamento. Enquanto que os itens da classe C, 61% do total, representa apenas 5% da movimentação financeira. Quanto aos produtos da Classe A, analisados mensalmente apresenta pequena variação de um mês para o outro, mudando alguns vezes a sua posição. Dessa forma, foi possível identificar quais produtos devem ser priorizados na gestão de estoque.

Palavras-chave: classificação ABC; gestão de estoque; boteco.

1. INTRODUÇÃO

A gestão de estoque nas organizações é extremamente necessária para alocar os recursos em produtos que apresentam maiores números de vendas e lucratividade, aumentando assim, a vantagem competitiva da organização em relação às demais concorrentes e elevando o nível de satisfação do cliente. Esse gerenciamento tem ganhado cada vez mais espaço nas organizações visto que se tornaram parte das estratégias fundamentais nas tomadas de decisões, funcionando como molas propulsoras para alavancar as vendas [1].

Uma das ferramentas da gestão de estoque é a classificação ABC, método utilizado para classificar os produtos em três níveis, ABC, com diferentes graus de relevância para determinar quais produtos devem ser priorizados na gestão de estoque, já que os itens apresentam diferentes padrões de demandas. Através dessa ferramenta é possível verificar os produtos que estão apresentando maior saída naquele período e alocar os recursos de forma otimizada, evitando custos desnecessários [2].

A classificação ABC pode ser aplicada em diferentes segmentos. Por exemplo, Souza et al. [3] aplicou a técnica ABC em uma loja de produtos esportivos para determinar quais produtos são mais importantes em termos de margem de lucro para a empresa, quais itens devem ser comprados em maior quantidade e quais delas devem ser adquiridas de forma reduzida, a fim de evitar gastos desnecessários na manutenção de estoque da empresa.

Já Sousa et al. [4] utilizou a classificação ABC para determinar qual serviço possui maior lucratividade em um determinado Petshop. A partir da classificação ABC separou-se aqueles serviços que possuíam maior participação no lucro total da empresa, determinou as despesas fixas e variáveis, em seguida aplicou o método de custeio, chegando a conclusão que quando analisa a margem de contribuição unitária, o serviço que retornava um maior lucro era o de tosa completa. Porém ao analisar a margem de contribuição total, o serviço mais lucrativo foi o de banho em raças pequenas e médias.

Nesse estudo a classificação ABC será aplicado em um boteco localizado em um bairro central em Aracaju, Sergipe. O estabelecimento utiliza *software* para gerenciamento de vendas, porém não possui uma gestão de estoque eficiente, visto que não utiliza nenhuma técnica ou parâmetro para controlar.

O estabelecimento possui 120 itens cadastrados no *software*, ou seja, uma grande quantidade e variedades de itens de bebidas e petiscos que precisam ser gerenciados, pois as preferências e gostos dos clientes estão em constantes mudanças e os produtos devem estar sempre à disposição do cliente quando solicitado. Diante dessa variedade de produtos, quais itens que mais vendem e que são necessários priorizar na gestão? Deste modo, a partir da classificação dos produtos é possível gerenciar com eficácia os produtos que precisam ser priorizados para maximizar as vendas e lucros da empresa.

Assim, o presente artigo tem como objetivo analisar quais produtos apresentam grau de relevância maior para uma gestão mais eficiente em um boteco. Para tanto, aplicar a técnica de gestão de estoque classificação ABC.

A partir do uso dessa ferramenta, a empresa conseguirá focar seus recursos em produtos que possuem maior

demanda e lucratividade naquele período, para que haja sempre disponibilidade do produto quando o cliente desejar, aumentando assim, o grau de satisfação, confiabilidade e fidelidade do cliente à organização, e como consequência, haverá aumento no número de vendas e lucro da empresa.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Nesta seção, será apresentado a fundamentação teórica sobre gestão de estoques e classificação ABC.

2.1 Gestão de Estoque

A gestão de estoque é fundamental para as empresas que buscam diferencial competitivo, pois a partir de um gerenciamento eficiente, é possível diminuir custos com o armazenamento de produtos, e consequentemente, aumentar o lucro, ter sempre disponibilidade do item quando o cliente desejar e aumentar a produtividade, já que os itens bem dispostos geram um tempo menor no processo de manuseio [5].

De acordo com Dias [6] gestão de estoque tem o objetivo de aumentar o controle dos custos e melhorar a qualidades dos produtos que estão armazenados na empresa. Para definir uma quantidade ótima de estoque, só é possível a partir da revisão das demandas de consumo daquele produto.

Atualmente, há muitas ferramentas que auxiliam nessa administração, cada uma com um objetivo específico que podem ser utilizadas em conjunto e podem gerar resultados bastante satisfatórios para as organizações, dentre elas estão a previsão de demanda e a classificação ABC [7].

2.2 Classificação ABC

O conceito de classificação ABC é baseado na lei de Pareto, que se refere ao princípio de que grande parte dos efeitos estão associados a pequenas causas, também conhecida como a lei 80/20, ou seja, 80% das consequências é provocada por apenas 20% das causas [8]. De acordo com Ballou [9], a classificação ABC refere-se ao fato de 20% dos produtos serem responsáveis por 80% das vendas realizadas, ou seja, poucos itens apresentam, de fato, impacto financeiro para aquela determinada empresa.

É uma ferramenta utilizada para classificar produtos estocados em uma organização de acordo com sua relevância em termos de movimentação de venda e a partir disso analisar quais produtos necessitam de maior atenção na armazenagem, direcionando as estratégias e recursos para estes itens [10].

Essa ferramenta classifica os produtos em uma classe. A classe A é composta por 20% dos itens do estoque e que possuem maior relevância para a gestão de estoque, representando 80% do valor total do estoque. Já os produtos da classe B, são 30% dos itens, ou seja, possui mais itens que a Classe A, porém apresenta apenas 15% do valor total do estoque. Já a Classe C é composta por 50% dos itens do estoque e que representa cerca de 5% do valor, embora possua grande volume de produtos, possui valor monetário reduzido [11].

É importante salientar que as porcentagens descritas acima não são regra matemática fixa e exata, podendo variar de uma organização para outra de modo a se encaixar na sua realidade, porém nesse artigo será utilizado tais porcentagens para classificar os itens como A, B ou C.

De acordo com Lustosa et al. [12], a classificação ABC aplicada à gestão de estoque possibilita a concentração de esforços nos principais itens (classe A) um controle menos rigoroso aos itens intermediários (Classe B) e por último, aos itens que pertencem ao grupo de menor importância (Classe C).

A classificação ABC está sendo aplicada em diversos segmentos do mercado pela sua praticidade, facilidade e eficiência, possibilitando uma gestão de estoque mais assertiva e pontual, direcionando os recursos naqueles itens que apresentem um impacto relevante para a empresa.

Freire et al. [13] utilizou essa ferramenta em uma empresa no setor de informática com o objetivo de verificar quais itens tinham em estoque, qual o volume de consumo e classificar os produtos por ordem de importância para a partir das informações coletadas auxiliar na tomada de decisão e satisfazer a demanda no tempo necessário.

Essa ferramenta poderá auxiliar em diversas melhorias relacionadas a diminuição nos custos quanto à estocagem como investimento, disponibilidade de espaço e logística, além da melhoria nos níveis de serviços prestados [14].

3. DETALHAMENTO DO ESTABELECIMENTO

O boteco está localizado em Aracaju, Sergipe, em um local estratégico, ficando entre a zona sul e norte da cidade. Já está há mais de três anos atuando no mercado. Funciona no período diurno como restaurante e no período noturno como bar. Abre todos os dias para almoço e de sexta à domingo abre também à noite com música ao vivo.

O estabelecimento usa um *software* interno de gerenciamento de vendas, que divide os produtos em sete categorias para facilitar na hora de fazer o lançamento dos produtos. São eles: (i) bebidas, que compreende toda a parte de cervejas, vinhos, refrigerantes, energéticos e águas; (ii) doses, todos os produtos que são vendidos por dose como whishys, vodkas e cachaças; (iii) petiscos; (iv) caldinhos; (v) drinks; (vi) espetinhos (espeto de tipos

variados); (v) diversos, compreende os produtos de bomboniere, sobremesas e cigarros; (vii) refeições, esta última categoria só é usado no período diurno, já que compreende toda a parte dos pratos feitos, comercial e *self-service*.

4. MÉTODO PESQUISA

Com o objetivo de verificar quais produtos que apresentam mais relevância para a gestão de estoque em um Boteco, o método de pesquisa é compreendido pelos seguintes passos: (i) coletar os dados; (ii) agrupar itens de acordo com a classificação e (iii) analisar resultados obtidos.

4.1 Coletar os dados

A etapa coleta de dados delimita o período de tempo e quais dados serão utilizados. Nesse estudo serão utilizados os dados de fevereiro, março e abril de 2022, já que o sistema de gerenciamento na organização foi implantado em fevereiro de 2022, ou seja, anteriormente a esse período não existia dados armazenados a serem utilizados. Apesar da empresa possuir o próprio *software* de controle de gestão, não o utiliza para controlar o seu estoque, possuindo apenas as informações relacionadas as últimas vendas.

Para este estudo, os dados utilizados serão dos produtos vendidos pelo estabelecimento apenas no período noturno, ou seja, de sexta à domingo, de 17h às 4h. Isso porque, apesar de abrir apenas três dias na semana, representa 64% do faturamento total da empresa no período analisado, enquanto que o restaurante que abre todos os dias, apresenta apenas 36% desse faturamento.

4.2 Agrupar Itens de Acordo com a Classificação

De acordo com Slack et al., qualquer empresa que possua mais de um item no estoque, apresenta produtos com diferentes níveis de importância, ou seja, uma organização sempre terá produtos que apresentam maior faturamento do que outros e que, conseqüentemente, necessitem de atenção mais rigorosa [15].

A classificação ABC é uma ferramenta utilizada na administração de estoque de uma organização, na qual permite verificar quais itens que necessitam de mais atenção, a partir da sua importância relativa e categorizá-los [16].

A partir dos dados coletados na etapa anterior (nome do produto, quantidade vendida e faturamento total do item), os dados são organizados em uma planilha no Microsoft Excel e colocado o faturamento em ordem decrescente. Em seguida são calculados a frequência relativa e absoluta de item por item. Por fim, os itens são classificados em A, B ou C.

Os produtos que apresentam até 80% da frequência absoluta, são classificados como A, já os itens que apresentam frequência absoluta maior que 80% e menor que 95% são categorizados como B e os que possuem frequência absoluta maior que 95% são classificados como C.

4.3 Analisar Resultados

Com os produtos classificados em A, B ou C, é possível otimizar o planejamento de estoque, focando nos itens que apresentam maior faturamento, pois requer mais investimento, ou seja, os itens da classe A. Também será possível analisar a quantidade de itens que estão em cada categoria, verificando que a classe C são compostos da maior quantidade de itens e que possuem menor valor monetário agregado.

5. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Inicialmente, foram coletados os dados relacionados aos produtos vendidos nos meses de fevereiro, março e abril de 2022. Foram identificados que todos os produtos registrados no *software* de gestão de vendas possuíram vendas nesse período. Em seguida, os itens foram ordenados na Tabela 1 de maneira decrescente em função do seu faturamento.

A Tabela 1 apresenta os nomes dos produtos da mesma forma que está cadastrado no sistema de gerenciamento de vendas no qual a empresa usa, a quantidade vendida no período analisado, o faturamento de cada produto, a frequência relativa e absoluta de cada item. A partir da frequência acumulada, foi possível classificar os itens em A, B ou C e verificar o grau de importância conforme a metodologia. E por fim, a categoria a qual o produto está vinculado no *software* de gestão de venda.

Tabela 1. Aplicação da Metodologia ABC.

Descrição	Qtde.	Faturamento	Freq. Relativa	Freq. Absoluta	Classe	Categoria
Itaipava Pilsen 600ml	5897	47.826,00	22,77%	22,77%	A	BEBIDAS
Devassa 600ml	2462	24.620,00	11,72%	34,49%	A	BEBIDAS

Descrição	Qtde.	Faturamento	Freq. Relativa	Freq. Absoluta	Classe	Categoria
Petra Puro Malte 600ml	1356	12.475,00	5,94%	40,43%	A	BEBIDAS
Itaipava Puro Malte 600ml	1375	11.699,00	5,57%	46,01%	A	BEBIDAS
Carne	1597	11.167,90	5,32%	51,32%	A	ESPETINHO
Heineken 600ml	635	9.726,34	4,63%	55,95%	A	BEBIDAS
Coquetel	553	8.290,14	3,95%	59,90%	A	DRINKS
Cabare 600ml	547	7.163,00	3,41%	63,31%	A	BEBIDAS
Heineken Long Neck	743	5.938,25	2,83%	66,14%	A	BEBIDAS
Carne De Sol C/ Fritas	139	5.326,84	2,54%	68,68%	A	PETISCO
Cabare Ice	460	3.676,15	1,75%	70,43%	A	BEBIDAS
Refri Lata 350ml	774	3.540,00	1,69%	72,11%	A	BEBIDAS
Caipirosca Nacional	249	3.501,69	1,67%	73,78%	A	DRINKS
Batata Frita	180	3.142,48	1,50%	75,28%	A	PETISCOS
Eisebahn 600ml	314	3.140,00	1,50%	76,77%	A	BEBIDAS
Med De Carne	233	3.061,01	1,46%	78,23%	A	ESPETINHO
Frango	437	2.685,30	1,28%	79,51%	A	ESPETINHO
Med De Frango	199	2.614,30	1,24%	80,75%	B	ESPETINHO
Cupim	259	2.424,73	1,15%	81,91%	B	ESPETINHO
Coração	389	2.397,78	1,14%	83,05%	B	ESPETINHO
Agua Mineral 500ml	730	2.183,62	1,04%	84,09%	B	BEBIDAS
Caldinho Camarao	173	2.108,00	1,00%	85,09%	B	CALDINHO
Budweiser 600ml	108	1.620,00	0,77%	85,86%	B	BEBIDAS
Caldinho Sururu	130	1.591,00	0,76%	86,62%	B	CALDINHO
Budweiser Long Neck	178	1.422,22	0,68%	87,30%	B	BEBIDAS
Dose Cabare	181	1.297,51	0,62%	87,91%	B	DOSE
Refri Ls 1l	132	1.055,93	0,50%	88,42%	B	BEBIDAS
Pao De Alho	117	936,00	0,45%	88,86%	B	ESPETINHO
Black Princess 600ml	85	850,00	0,40%	89,27%	B	BEBIDAS
Tnt	70	839,39	0,40%	89,67%	B	BEBIDAS
Dose Black White	82,5	827,00	0,39%	90,06%	B	DOSE
Caldinho Mocotó	67	816,00	0,39%	90,45%	B	CALDINHO
Itaipava Lata 350ml	203	812,00	0,39%	90,84%	B	BEBIDAS
Carne De Sol	26	779,79	0,37%	91,21%	B	PETISCO
Caldinho Dobradinha	58	753,54	0,36%	91,57%	B	CALDINHO
Skol Puro Malte 600ml	72	720,00	0,34%	91,91%	B	BEBIDAS
Bolinho De Charque	46	661,60	0,32%	92,22%	B	PETISCO
Agua Mineral Com Gas	163	650,59	0,31%	92,53%	B	BEBIDAS
Caldinho Feijão	59	601,45	0,29%	92,82%	B	CALDINHO
Porco	92	570,27	0,27%	93,09%	B	ESPETINHO
Energetico Everlast 269ml	57	570,00	0,27%	93,36%	B	BEBIDAS
Dose Campari	55	549,59	0,26%	93,63%	B	DOSE
Camarao Empanado	26	539,79	0,26%	93,88%	B	PETISCO
Caipirinha Limão	44	529,58	0,25%	94,13%	B	DRINKS
Caldinho Mac c/ Charque	43	529,00	0,25%	94,39%	B	CALDINHO
Toscana	63	503,45	0,24%	94,63%	B	ESPETINHO
Bohemia 600ml	49	490,00	0,23%	94,86%	B	BEBIDAS
Refri Litro	47	470,00	0,22%	95,08%	C	BEBIDAS
Queijo	48	454,75	0,22%	95,30%	C	ESPETINHO
Cafta	50	450,51	0,21%	95,51%	C	ESPETINHO
Tripinha De Porco	22	439,83	0,21%	95,72%	C	PETISCO
Chopp	54	404,46	0,19%	95,92%	C	BEBIDAS
Imperio 600ml	30	390,00	0,19%	96,10%	C	BEBIDAS
Energetico Everlast 473ml	32	384,00	0,18%	96,28%	C	BEBIDAS
Alcatra	37	379,68	0,18%	96,47%	C	ESPETINHO
Cerveja Sem Alcool	54	377,46	0,18%	96,65%	C	BEBIDAS
Itaipava Premium 600ml	41	370,00	0,18%	96,82%	C	BEBIDAS
Monster 269ml	28	336,00	0,16%	96,98%	C	BEBIDAS
Moela	55	334,50	0,16%	97,14%	C	ESPETINHO

Descrição	Qtde.	Faturamento	Freq. Relativa	Freq. Absoluta	Classe	Categoria
Brahma Dp Malte Lata	65	325,00	0,15%	97,30%	C	BEBIDAS
Gin Com Tonica	16	319,86	0,15%	97,45%	C	DRINKS
Dose Vodka	52	311,48	0,15%	97,60%	C	DOSE
Cabare Litro	4	300,00	0,14%	97,74%	C	BEBIDAS
Red Bull	20	299,80	0,14%	97,88%	C	BEBIDAS
Caipiroska Importada	15	285,86	0,14%	98,02%	C	DRINKS
Amstel	23	230,00	0,11%	98,13%	C	BEBIDAS
Black White Litro	2	220,00	0,10%	98,23%	C	BEBIDAS
Cabare Long Neck	27	216,00	0,10%	98,33%	C	BEBIDAS
Trident	68	202,50	0,10%	98,43%	C	DIVERSOS
Kibe	15	182,86	0,09%	98,52%	C	PETISCO
Monster	11	165,00	0,08%	98,60%	C	BEBIDAS
Amendoim	17	164,00	0,08%	98,67%	C	DIVERSOS
Original 600ml	16	160,00	0,08%	98,75%	C	BEBIDAS
Refri Ks	36	144,00	0,07%	98,82%	C	BEBIDAS
Skol Lata	31	138,00	0,07%	98,89%	C	BEBIDAS
Malzebier	19	132,86	0,06%	98,95%	C	BEBIDAS
Sobremesa	23	126,00	0,06%	99,01%	C	DIVERSOS
Vinho Quinta Taça	9	126,00	0,06%	99,07%	C	BEBIDAS
Dose Pitu	24	119,81	0,06%	99,13%	C	DOSE
Schweppes Citrus	19	114,00	0,05%	99,18%	C	BEBIDAS
Cigarro Und	113	113,00	0,05%	99,23%	C	DOSE
Dose Alcatrao	13	104,00	0,05%	99,28%	C	DOSE
Dose Ballantimes	9	104,00	0,05%	99,33%	C	DOSE
Halls	29	87,00	0,04%	99,37%	C	DIVERSOS
Crystal 600ml	10	80,00	0,04%	99,41%	C	BEBIDAS
Vinho Pergola Litro	2	80,00	0,04%	99,45%	C	BEBIDAS
Agua Tonica	13	78,00	0,04%	99,49%	C	BEBIDAS
Dose Dreher	13	66,89	0,03%	99,52%	C	DOSE
Dose Vodka Nacional	11	65,90	0,03%	99,55%	C	DOSE
Coxinha	5	62,96	0,03%	99,58%	C	PETISCO
Itaipava Litrinho	12	60,00	0,03%	99,61%	C	BEBIDAS
Dose Absolut	5	60,00	0,03%	99,64%	C	DOSE
Cerveja S/ Alcool Lata	12	59,88	0,03%	99,67%	C	BEBIDAS
Misto	8	55,92	0,03%	99,69%	C	ESPETINHO
Cigarro Look Stryke	3	54,00	0,03%	99,72%	C	DIVERSOS
Itaipava Puro Malte Lata	10	50,00	0,02%	99,74%	C	BEBIDAS
Petra Lata	10	50,00	0,02%	99,77%	C	BEBIDAS
Dose Domeq	5	50,00	0,02%	99,79%	C	DOSE
Dose Tekila	5	49,95	0,02%	99,81%	C	DOSE
Itaipava Cx	1	40,00	0,02%	99,83%	C	BEBIDAS
Vinho Taça	1	40,00	0,02%	99,85%	C	BEBIDAS
Cigarro Calton	2	36,00	0,02%	99,87%	C	DIVERSOS
Dose Natasha	4	27,96	0,01%	99,88%	C	DOSE
Refri Lata 269ml	6	24,00	0,01%	99,89%	C	BEBIDAS
Dose Cortezano	3	24,00	0,01%	99,91%	C	DOSE
Agua De Coco 1l	3	24,00	0,01%	99,92%	C	BEBIBAS
Dose Martini	3	24,00	0,01%	99,93%	C	DOSE
Devassa Lata	4	20,00	0,01%	99,94%	C	BEBIDAS
Champanhe	1	20,00	0,01%	99,95%	C	BEBIDAS
Calabresa	2	13,98	0,01%	99,95%	C	ESPETINHO
Dose Nordka	2	13,98	0,01%	99,96%	C	DOSE
Budweiser 550ml	1	13,00	0,01%	99,97%	C	BEBIDAS
Toscana Und	4	12,00	0,01%	99,97%	C	PETISCO
Dose Licor	2	10,00	0,005%	99,98%	C	DOSE
Dose Bakardi	1	10,00	0,005%	99,98%	C	DOSE
Dose Montilla	2	9,98	0,005%	99,99%	C	DOSE
Heineken Long Neck Zero	1	8,00	0,004%	99,99%	C	BEBIDAS

Descrição	Qtde.	Faturamento	Freq. Relativa	Freq. Absoluta	Classe	Categoria
Lokal 600ml	1	8,00	0,004%	99,99%	C	BEBIDAS
Coca Ks 290ml	2	7,00	0,003%	99,998%	C	BEBIDAS
Bohemia Lata	1	5,00	0,002%	100%	C	BEBIDAS
FATURAMENTO TOTAL		R\$ 210.019,85	100%			

De acordo com a classificação ABC, os produtos que devem ser prioritários na gestão de estoque nessa organização são Itaipava Pilsen 600ml, Devassa 600ml, Petra Puro Malte 600ml, Itaipava Puro Malte 600ml, Espetinho de Carne, Heineken 600ml, Coquetel, Cabaré 600ml, Heineken long neck, carne de sol com fritas, Ice Cabaré, Refrigerante em lata 350ml, Caipiroska Nacional, Batata Frita, Eisebahn 600ml. Espetinho de Medalhão de carne e de frango. Ou seja, apenas 17 produtos, que representa 14% do total, tem um impacto de 79,51% do faturamento total durante o período analisado. E somente um item, Itaipava Pilsen 600ml, representa 22,71% desse faturamento.

É possível observar também, a partir da Tabela 1, que a maioria dos produtos da Classe A estão na categoria bebidas e que somente estes itens geram 62% do faturamento total de vendas.

Com relação aos 30 produtos classificados como B, estes apresentam um impacto de apenas 15% do faturamento total da empresa. Fazendo comparação com a bebida Itaipava Pilsen 600ml, somando os 30 itens classificados como B, ainda não possui o faturamento dessa única bebida. O que comprova que cada item possui a sua importância e deve ser priorizada como tal, ou seja, alguns devem ser priorizados mais do que outras, visto que apresentam impactos financeiros diferentes na organização.

Já os itens da classe C, como esperado, possuem a maior quantidade de itens, porém possui o menor impacto no faturamento total. Mais de 60% dos itens são responsáveis por apenas 5% da movimentação financeira. A Tabela 2 faz essa relação entre a porcentagem de itens em cada classe com o seu percentual de faturamento.

Tabela 2: Porcentagem do faturamento e de itens de cada classe

Classe	% do Faturamento	% de itens
A	79,51%	14%
B	15,35%	25%
C	5,14%	61%

A partir dos dados da Tabela 1, foi possível elaborar a curva ABC, representada na Figura 1. O eixo vertical é constituído pela frequência acumulada e o eixo horizontal pelos produtos, porém devido a quantidade de itens não foi possível colocar o nome de cada produto, então os itens foram enumerados de 1 a 120, seguindo a ordem da tabela, sendo “1” Itaipava Pilsen 600ml e “120” Bohemia Lata.

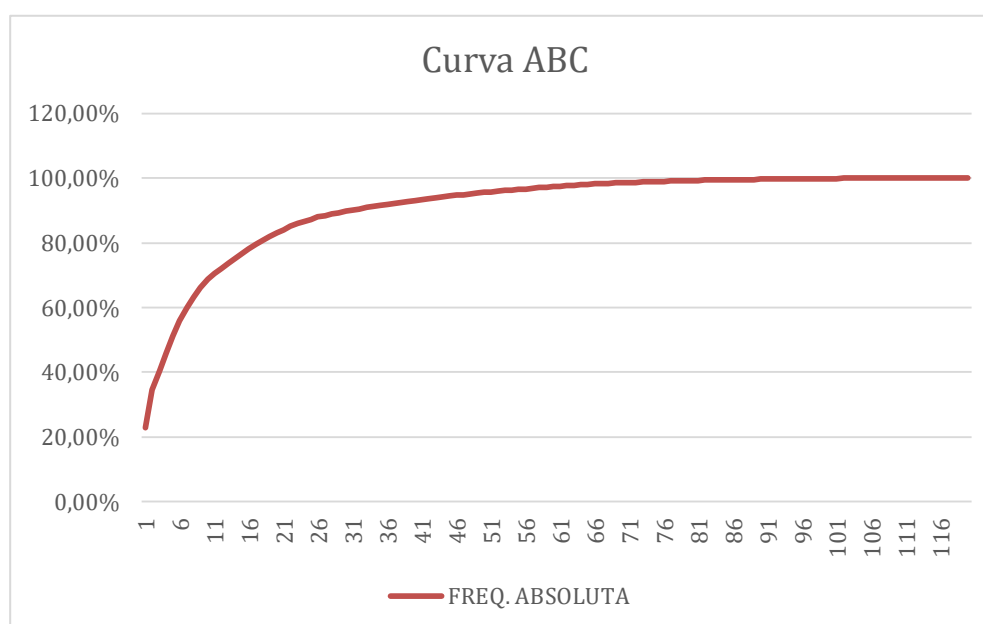


Figura 1. Gráfico da curva ABC dos itens de um boteco.

Dessa forma, através do gráfico da curva ABC, é possível observar que há uma área que apresenta uma curva

de crescimento acentuado, que são os produtos classificados como A (produto 1 até o 17), em seguida a curva fica mais constante, que são os produtos da classe B (produto 18 até o 47) e em seguida os da classe C (produto 48 a 120). Dessa forma, é possível constatar que poucos produtos são responsáveis por maior parte do faturamento total da empresa.

Os produtos da classe A, por representar uma grande parte do faturamento, merecem um tratamento diferenciado não somente na gestão de estoque, mas também nas políticas de vendas e no controle de sua produção. Então, para fazer uma análise de como os produtos da classe A se comportam mês a mês nesse período de fevereiro, março e abril, foi novamente aplicado a classificação ABC, porém no período mensal, mas devido a quantidades de dados, será ilustrado na Figura 2, apenas os produtos classificados como A (aqueles que apresentam frequência acumulada até 80%) em ordem decrescente em função do faturamento do produto. Dos 120 itens cadastrados no sistema, apenas 93 foram vendidos no mês de fevereiro, 98 no mês de março e 95 no mês de abril.

PRODUTOS DA CLASSE A		
Fevereiro	Março	Abril
Itaipava Pilsen 600ml	Itaipava Pilsen 600ml	Itaipava Pilsen 600ml
Devassa	Itaipava Puro Malte 600ml	Devassa 600ml
Heineken 600ml	Devassa 600ml	Petra Puro Malte 600ml
Carne	Petra Puro Malte 600ml	Itaipava Puro Malte 600ml
Coquetel	Carne	Carne
Cabará 600ml	Coquetel	Heineken Long Neck
Petra Puro Malte 600ml	Cabará 600ml	Coquetel
Carne de Sol c/ fritas	Heineken Long Neck	Cabará 600ml
Caipiroska Nacional	Heineken 600ml	Heineken 600ml
Refri Lata 350ml	Carne De Sol C/ Fritas	Carne De Sol C/ Fritas
Cabará Ice	Caipiroska Nacional	Cabará Ice
Frango	Refri Lata 350ml	Eisebahn 600ml
Batata Frita	Med De Carne	Refri Lata 350ml
Med de Carne	Budweiser 600ml	Caipiroska Nacional
Heineken Long Neck	Batata Frita	Batata Frita
Coração	Eisebahn 600ml	Med De Carne
	Caldinho Camarao	
	Med De Frango	

Figura 2. Produtos da Classe A por mês.

É possível observar através da Figura 2 que os produtos variam pouco de um mês para o outro, mudando alguns vezes a sua posição. A Itaipava Pilsen 600ml, por exemplo, permanece em primeiro lugar como produto que apresenta maior faturamento em todos os três meses. Quanto a Itaipava Puro Malte, no mês de fevereiro não aparece nos produtos que devem ser priorizados na gestão de estoque, porém no mês de março, está em segundo lugar, isso pode ter ocorrido porque o lançamento desse produto no estado foi no final de dezembro de 2021, então teve um período de aceitação e degustação da bebida, o que mostra que os clientes aprovaram o novo produto no mercado. Devido a isso, o método classificação ABC deve ser usada constantemente na organização, pois diariamente novos produtos são inseridos no mercado e as preferências dos clientes mudam.

Quanto a bebida Eisebahn 600ml, não aparece na classe A e nos produtos vendidos em fevereiro, isso porque durante todo o mês o estoque da bebida estava zerado. Para isso, é necessária uma gestão de estoque eficiente de modo a priorizar os produtos que causam impacto no faturamento das vendas.

6. CONCLUSÕES

A classificação ABC é uma importante ferramenta no gerenciamento de estoque, permitindo visualizar os produtos vendidos, a quantidade e o impacto que cada produto gera na receita total. A partir de categorizar os produtos em classe, o gestor pode direcionar recursos em produtos que tem maior rotatividade, desenvolver políticas de vendas para os produtos que apresentam menor saída ou fomentar ainda mais a venda daqueles itens que geram maiores impactos no faturamento total.

O presente artigo teve como objetivo analisar quais produtos que causam maior efeito no faturamento total em um boteco em Aracaju, Sergipe, utilizando a ferramenta de gestão de estoque classificação ABC. A partir dos dados disponibilizados pela organização das vendas dos meses de fevereiro, março e abril de 2022, foi possível identificar os produtos que geram maior impacto financeiro e consequentemente, aqueles que possuem menor porcentagem no faturamento da empresa.

Através da pesquisa, foi possível constatar que poucos produtos são os responsáveis por maior parte do faturamento da empresa, cerca de 14% dos produtos geram quase 80% do total do faturamento, enquanto que 86% dos itens são responsáveis por apenas 20% do faturamento. Além disso, identificar qual o produto que é mais vendido e se há uma disputa pelo primeiro lugar, porém nesse caso, a bebida Itaipava Pilsen 600ml, no período analisado, esteve em primeiro lugar com uma porcentagem bem acima do segundo lugar, que é a bebida Devassa 600ml.

Além disso, o estudo também aplicou a ferramenta ABC por mês para verificar se os itens da classe A divergem de um mês para outro, porém foi constatado que há apenas mudanças de posição, que em alguns casos, podem ter sido causados por falta de disponibilidade.

Na empresa estudada, foi verificado que não há um controle rigoroso de planejamento e estoque, visto que antes do presente artigo, não haviam conhecimento sobre os produtos que apresentam maior saída, apenas suposições.

A partir das informações obtidas através do estudo sobre quais produtos apresentam maior número de vendas e lucratividade, a empresa poderá fazer uma previsão de demanda e um estoque de segurança para que haja uma gestão de estoque eficiente, aumentando assim, o controle dos custos relacionados a estocagem.

Como proposta para trabalhos futuros, sugere-se que a empresa utilize técnicas de previsão de demanda para verificar qual a quantidade ótima de cada produto que deve ter armazenado no estoque, para quando o cliente desejar, ter disponível, sem ter que ter uma grande quantidade de estoque parado. Nesse estudo não foi possível aplicar essas técnicas devido a não ter quantidade de dados suficientes para essa previsão.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- [1] SANTOS, A. M.; RODRIGUES, I. A.; Controle de estoque de materiais com diferentes padrões de demanda: estudo de caso em uma indústria química. *Gestão & Produção* [online]. V. 13, n. 2, 2006. Disponível em: <<https://doi.org/10.1590/S0104-530X2006000200005>>. Acesso 14 de fevereiro 2022.
- [2] JEMELKA, M.; CHRAMCOV, B.; KRÍŽ, P. ABC analyses with recursive method for warehouse. In: 4th International Conference On Control, Decision And Information Technologies, 2017.
- [3] SOUZA, W. S. et al. Aplicação da curva ABC em uma empresa de artigos esportivos de Itabaiana-SE: um estudo de caso. *Anais do IX SIMPROD*, 2017.
- [4] SOUSA, I. C. R. et al. Aplicação do Método de Custeio Variável/Direto: Estudo de Caso em um Pet Shop no Município de Russas. *Anais do XL ENEGEP*, 2020.
- [5] LOBO, R. N.; SILVA, D. L. Planejamento e Controle da Produção. Disponível em: Minha Biblioteca, Editora Saraiva, 2014.
- [6] DIAS, M. A. P. Administração de materiais: uma abordagem logística. 4 ed. São Paulo: Atlas, 1996.
- [7] RODRIGUES, A. L. et al. A Importância da Gestão de Estoque na obtenção de Êxito na Administração Organizacional. ID on line REVISTA DE PSICOLOGIA, v. 14, n. 49, 2020.
- [8] BOWERSOX, D. J.; CLOSS, Davi J.; COOPER, M. B. Gestão da Cadeia de Suprimentos e Logística. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.
- [9] BALLOU, R. H. Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.
- [10] NOBRE JUNIOR, J.C. R.; MELO, S. B.; MATOS, P. R. F. Alterações no gerenciamento de estoque de uma microempresa do setor têxtil através da aplicação da curva abc e outras ferramentas: estudo de caso em Caucaia – CE. *Anais do XXXIX ENEGEP*, 2019.
- [11] SLACK, N.; CHAMBERS, S.; JOHNSTON, R. Administração da produção. 2ª ed. São Paulo. Ed. Atlas S.A., 2009.
- [12] LUSTOSA, L.; MESQUITA, M. A.; OLIVEIRA, R. J. Planejamento e controle da produção. Elsevier Brasil, 2008.
- [13] FREIRE, R.O. et al. Aplicação da curva abc: um estudo de caso em uma empresa no setor de informática. In: 8ª JICE-Jornada De Iniciação Científica e Extensão. 2017.
- [14] VENDRAME, M. C. R. A Curva ABC como ferramenta para análise de estoques. In: I Encontro Científico e I Simpósio de Educação Unisalesiano, 2007, Lins.
- [15] SLACK, N. et al. Administração da produção: 1. ed. Editora: S/C. São Paulo, 2006.
- [16] DIAS, M. A. P. Administração de materiais. 6. ed. Atlas. São Paulo, 2014.