



LAURA PEREIRA FIALHO

**ATIVIDADES DESENVOLVIDAS EM UMA EMPRESA DE
PEQUENO PORTE DA INDÚSTRIA ALIMENTÍCIA**

**LAVRAS – MG
2019**

LAURA PEREIRA FIALHO

**ATIVIDADES DESENVOLVIDAS EM UMA EMPRESA DE PEQUENO PORTE DA
INDÚSTRIA ALIMENTÍCIA**

Relatório de estágio supervisionado
apresentado à Universidade Federal de Lavras,
como parte das exigências do curso de
Administração, para obtenção do título de
Bacharel.

Prof. Dr. André Luis Ribeiro Lima

Orientador

Prof Me. José Willer do Prado

Coorientador

**LAVRAS – MG
2019**

LAURA PEREIRA FIALHO

**ATIVIDADES DESENVOLVIDAS EM UMA EMPRESA DE PEQUENO PORTE DA
INDÚSTRIA ALIMENTÍCIA**

Relatório de estágio supervisionado
apresentado à Universidade Federal de Lavras,
como parte das exigências do curso de
Administração, para obtenção do título de
Bacharel.

APROVADO em de de 2019.

Prof. Dr. André Luis Ribeiro Lima
Orientador

**LAVRAS – MG
2019**

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, por iluminar meus caminhos e ser meu amparo e proteção em todos os momentos da minha vida. Gratidão.

Aos meus pais e meu irmão pelo apoio incondicional em toda a minha jornada na Universidade Federal de Lavras. A caminhada foi mais tranquila com eles ao meu lado.

Aos meus amigos de Rio Casca, que mesmo estando longe sempre estiveram comigo. Em especial Louane, Isabela e Nayara, por me fazer conhecer o real sentido da palavra amizade.

Aos meus amigos de Lavras, a melhor turma de administração 2015/02, agradeço por todo o aprendizado e companheirismo. Raquel, Sarah, Luiza, Renan, Gabriel, Jessica, Ana, Valéria e Raphaela, pessoas que se tornaram muito especiais na minha vida, meus presentes de Lavras.

Ao meu querido Núcleo de Estudos em Empreendedorismo, o profissional que estou me tornando, devo muito do meu crescimento ao NEEMP. A INBATEC, Empreende UFLA, que foi uma experiência maravilhosa. Cresci e me desenvolvi muito como profissional e como pessoa. Trabalhei e fiz amizades que quero levar para minha vida.

Ao professor. Dr. André Lima e professor Me. José Willer, por toda a atenção, aprendizado, dedicação e orientação.

Ao Robson por todo o auxílio, paciência e aprendizado.

Muito Obrigada !

LISTA DE FIGURAS

| | |
|---|----|
| Figura 1 - Logomarca da Empresa | 8 |
| Figura 2 - Tela inicial do sistema de gestão EMCsistemas | 11 |
| Figura 3 - Fornecedores | 14 |
| Figura 4 - Estoque de Produtos..... | 16 |
| Figura 5 - Entrada dos Produtos por data | 17 |
| Figura 6 - Movimentação de todos os produtos no mês de maio | 18 |
| Figura 7 - Movimentação por kg do frango fresco por cliente no mês de maio..... | 19 |
| Figura 8 - EMCFiscal para lançamentos e emissão da NF-e..... | 20 |
| Figura 9 - Importação de XML, lançamento de NF-e | 21 |
| Figura 10 - Fluxo de caixa diário..... | 24 |
| Figura 11 - Fluxo de caixa diário..... | 24 |
| Figura 12 - Continuação do Fluxo de caixa diário | 25 |
| Figura 13 - Relatório de Fluxo de Caixa no mês de maio | 25 |
| Figura 14 - Balancete dos últimos 12 meses | 26 |
| Figura 15 - Movimento das vendas | 27 |
| Figura 16 - Vendas detalhadas..... | 28 |
| Figura 17 - Relatório de movimentação bancária..... | 30 |
| Figura 18 - Relatórios de cartões | 31 |
| Figura 19 - Duplicatas a Pagar | 32 |
| Figura 20 - Relatório por período das duplicatas a pagar..... | 32 |
| Figura 21 - Cadastro de clientes | 33 |
| Figura 22 - Relatório detalhado das duplicatas a pagar..... | 34 |
| Figura 23 - Contas a receber do mês de junho | 34 |
| Figura 24 - Relatório de contas a pagar de um cliente | 35 |
| Figura 25 - Preço dos Produtos..... | 37 |
| Figura 26 - Custo do frango fresco..... | 37 |
| Figura 27 - Custo Arooz Levieste | 38 |

SUMÁRIO

| | |
|--|-----------|
| 1 INTRODUÇÃO | 6 |
| 2 DESCRIÇÃO DO LOCAL DE ESTÁGIO | 7 |
| Histórico da empresa..... | 8 |
| Missão, Visão e Valores..... | 9 |
| Descrição Física..... | 9 |
| 3 DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS..... | 11 |
| 4 DESCRIÇÃO DOS PROCESSOS TÉCNICOS | 12 |
| Cotações de preços..... | 13 |
| Gestão de Estoques | 15 |
| Notas Fiscais..... | 19 |
| Lançamento de Notas Fiscais..... | 20 |
| Emissão de Notas Fiscais..... | 22 |
| Fluxo de caixa..... | 23 |
| Vendas | 27 |
| Controle das atividades financeiras | 29 |
| Atividades bancárias | 29 |
| Contas a pagar | 31 |
| Contas a receber | 33 |
| Precificação de produtos | 36 |
| 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS..... | 38 |
| 6 SUGESTÕES DE MELHORIAS | 40 |
| REFERÊNCIAS | 41 |

1 INTRODUÇÃO

O estágio é uma prática que mostra sua efetividade, importância e reais contribuições para a carreira do administrador. A sua importância está diretamente relacionada à formação de competências, possibilidade de inserção do estagiário no mercado de trabalho, desenvolvimento da ética profissional, contato com uma cultura organizacional, troca de experiência com outros profissionais, estímulo à reflexão crítica e ampliação de perspectivas profissionais. O estágio propicia um contato próximo e concreto com a realidade do administrador e, possuir habilidades e competências são consideradas essenciais no exercício profissional. Com a prática na realização do estágio, o egresso se qualifica a atender às expectativas das diferentes organizações, ao se tornar bacharel em Administração.

De acordo com Chiavenato e Matos (2009, p.3.) afirmam que “Conhecimento é essência; mercado é realidade. Conhecimento sem mercado (aplicação) cria os doutores do conhecimento inútil. Mercado sem conhecimento gera a ignorância consagrada.” Taylor em seus estudos buscou comprovar o aumento da produtividade e da eficiência organizacional através da racionalização do trabalho operário e Fayol, a eficiência da empresa através da sua organização, criando os princípios gerais da Administração, que se firmou como ciência e importância no contexto organizacional. Para Chiavenato (2013) o administrador ao ser considerado como aquele que direciona as empresas a desenvolver novos projetos, novos caminhos, processos inovadores, profissional que educa e apresenta caráter cultural, por realizar mudanças seja no comportamento das pessoas ou influenciando organizações.

A administração de empresas está diretamente relacionada a competitividade das organizações perante ao mercado e a busca por constante melhoria no seu desempenho. Com seus princípios e teorias, norteia as decisões gerenciais imprescindíveis no contexto das atuais organizações, dinâmico e competitivo, em que as empresas são pressionadas e de seus profissionais, exigido que correspondam a essa perspectiva de mercado. Planejar, organizar, dirigir e controlar, são habilidades mínimas necessárias para a profissão.

As tendências que influenciam na estruturação e funcionamento das organizações frente aos desafios do mercado

É uma das características do mundo globalizado. A globalização faz com que as organizações adotem novas estratégias e se adaptem às necessidades que vão surgindo em relação aos aspectos socioculturais, políticos e econômicos. Cada organização possui um objetivo e metas a serem alcançadas, a partir dos colaboradores estabelecem meios para se chegar aos resultados que satisfaçam as suas necessidades e de seu mercado alvo.

No Brasil, pequenas e médias empresas representam uma porcentagem bastante expressiva do PIB em relação ao comércio, indústria e serviços, sendo assim, importantes na geração de empregos e renda. As micro e pequenas empresas possuem uma grande capacidade de adaptação, além de proporcionar ao administrador um amplo aprendizado das diferentes áreas de atuação dentro da organização.

Neste trabalho, o estágio realizado em uma pequena empresa familiar, Distribuidora Veneza LTDA, será apresentado com foco na área financeira. O objetivo é descrever todas as atividades realizadas e apresentar um diagnóstico para a empresa, a fim de auxiliar na estruturação e aprimoramento desse setor. Em um primeiro momento, serão apresentados o histórico da empresa, a descrição física, os serviços prestados, estrutura organizacional e sua missão, visão e valores. Após essa contextualização, são relatadas as atividades desenvolvidas e sua respectiva carga horária. E, por fim as considerações finais e sugestões de melhoria para a empresa.

Com base no exposto, o presente relatório tem como objetivo apresentar as atividades desenvolvidas na empresa Distribuidora Veneza LTDA, com foco na área financeira, desenvolvido e avaliado no período de Dezembro de 2018 a Maio de 2019.

2 DESCRIÇÃO DO LOCAL DE ESTÁGIO

Figura 1 - Logomarca da Empresa



Fonte: Arquivos Distribuidora Veneza

A Distribuidora Veneza LTDA é uma microempresa situada no centro da cidade de Rio Casca (MG) que atua no mercado como frigorífico e distribuidora. Sua principal atividade é o abate de aves, e é a única empresa da cidade nesse ramo, não possui concorrentes diretos. O frigorífico, por questões burocráticas foi desmembrado e se chama AGS Alimentos, que atua no mercado da cidade como atacadista. Seu principal cliente é a Distribuidora Veneza, que atua como varejista na venda das aves e, com o intuito de complementar o comércio a Distribuidora Veneza possui uma pequena mercearia. A localização das duas empresas é estratégica, o abate (AGS Alimentos) está localizado na parte de trás, fundos, da Distribuidora Veneza. Esse fator é bastante relevante para a empresa já que seu principal produto é o frango fresco. A figura 1 demonstra a estrutura física da Distribuidora Veneza. A Figura 1 demonstra a logomarca que será adotada pela empresa para embalar o frango abatido.

Histórico da empresa

O gestor e proprietário da Distribuidora Veneza LTDA relata que a empresa foi fundada em 1990 na cidade de Rio Casca (MG) por 4 irmãos. Desde sua criação a empresa atua no setor alimentício, abatendo aves e como distribuidora. Após doze anos, três dos irmãos desistiram da sociedade e abriram, cada um, o seu próprio negócio. O atual dono da empresa, iniciou sua carreira profissional trabalhando com a criação de aves para uma empresa e, como era sócio da Distribuidora Veneza, também fornecia o frango para o abate e acompanhava na produção do produto final do seu negócio. Por acreditar no trabalho que realizava e em tudo que aprendeu durante os anos que trabalhou para o frigorífico, decidiu assumir a gestão da empresa como único dono. Como já trabalhava há anos nesse ramo tinha um amplo conhecimento do mercado regional, conhecia suas necessidades e problemas, adotou isso como vantagem para dar seguimento nas atividades da Distribuidora Veneza. Investiu no abate, buscando mais eficiência e eficácia para os processos produção, aumentou suas vendas, criou produtos utilizando a carne do frango agregando mais valor ao produto e, principalmente melhorou o seu principal produto que é o frango fresco, com isso obteve resultados relevantes para a empresa que cresceu e se desenvolveu consideravelmente nos anos seguintes.

O principal produto comercializado é o frango fresco, que é o seu diferencial, não só na cidade como na região, visto que os demais frigoríficos vendem o frango congelado ou resfriado.

Missão, Visão e Valores

“Época de transformações rápidas, profundas e radicais, em que valores são questionados e substituídos, na qual predominam inovações, precisamos frequentemente fazer pausas para reflexão, para que ações, com visão, sejam implementadas.” (CHIAVENATO, 2009, p.5.)

Missão:

Sermos referência de qualidade em venda de frango fresco na região, prestando o melhor serviço aos nossos clientes.

Visão:

Expandir o negócio para todo o Estado de Minas Gerais até o ano de 2022.

Valores:

Ética

Profissionalismo

Qualidade

Transparência

Descrição Física

A empresa está localizada na cidade de Rio Casca, Minas Gerais, no centro comercial. A divisão interna é demarcada por: 1) um escritório ocupado por uma secretária administrativa, dois estagiários, uma gerente administrativa e o dono da empresa; 2) uma sala que é utilizada como estoque dos produtos da distribuidora; 3) cômodo com uma câmara fria, que estoca apenas as carnes, no mesmo duas mesas de inox e uma pia; 4) sala de cortes, com a máquina que corta e uma mesa com os frangos inteiros e a outra apenas com os cortes; 5) um cômodo que ficam quatro banheiras para abaixar a temperatura das carcaças; 6) linha de evisceração, mesa para higienizar as moelas e pia para lavar as carcaças no mesmo cômodo; 7) em outro cômodo, depenadeira e caldeira; 8) galpão com uma esteira para a descarregar os caminhões com os frangos vivos e nesse mesmo lugar ocorre a sangria; 9) duas cozinhas, uma para funcionários realizarem suas refeições e uma para fabricação de produtos da empresa;

10) quatro banheiros; 11) dois vestiários, feminino e masculino; 12) pátio que ficam estacionados os caminhões e carros da empresa.

No processo de abate das aves estão envolvidos cinco funcionários. Para as entregas do atacado, um motorista de caminhão e um ajudante e, um motoboy. No atendimento aos clientes para venda do varejo, são três funcionárias e uma no caixa. No escritório trabalham cinco pessoas.

Os colaboradores e as respectivas atividades desenvolvidas são detalhados como demonstra a Tabela 1.

Tabela 1 - Organograma da Distribuidora Veneza

| Colaboradores | Atividade |
|------------------------------------|---|
| 1 Gestor | Análise de resultados; Atividades bancárias; Controle dos processos de produção das aves; |
| 1 Gerente | Auxilia nas atividades financeiras; Organização de documentos; Organização e distribuição das atividades financeiras; Produção de produtos; |
| 1 Secretária administrativa | Atendimento de telefone; Atendimento ao cliente; Lançamentos no sistema de gestão; Lançamento e Emissão de NF-e; Recebimento das vendas do atacado e crediário varejo; |
| 2 Estagiários | Organização de contas a receber e a pagar; Lançamentos no sistema de gestão; Lançamento e Emissão de NF-e; Precificação dos produtos; Gestão de estoque; Controle das atividades bancárias (Sicoobnet); Fluxo de caixa |
| 1 caixa | Recebimento das vendas do varejo; Finaliza as compras com os fornecedores repassando a lista de pedidos; |
| 3 Atendentes | Atendimento ao cliente nas vendas do balcão; Limpeza do estabelecimento; Organização de prateleiras; Recebimento de produtos e organização do estoque; |
| 1 Motoboy | Entregas do frango no atacado; Organização da câmara fria; Auxiliar de produção; |
| 1 motorista | Entrega do frango no atacado; |
| 1 auxiliar de entregas | Auxilia nas grandes entregas; Auxilia na produção do frango; |
| 5 Produção | Todo o processo de produção do frango fresco, da matança ao corte dos pedaços; |

Fonte: Elaborado pelo autor (2019).

Outros elementos

A EMC sistemas é uma fábrica brasileira de software que desenvolve soluções tecnológicas, atendendo as necessidades de micro, pequenas e médias empresas nos mais variados estágios. A empresa está no mercado há 26 anos. É um sistema de gestão integrado de todos os setores: comercial, finanças, logística, administração e fiscal. Na Figura 2 é demonstrada a tela inicial do programa.

Figura 2 - Tela inicial do sistema de gestão EMCsistemas



Fonte: EMCsistemas (2019)

3 DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

O estágio na Distribuidora Veneza teve início no dia 15 de dezembro de 2018 a 31 de maio de 2019. A carga horária semanal 40h semanais, totalizando 960 horas trabalhadas.

Na Tabela 2 estão detalhadas as atividades desenvolvidas e suas respectivas cargas horárias.

Tabela 2 – Atividades desenvolvidas

| ATIVIDADES | DESCRIÇÕES | HORAS |
|--|--|------------|
| Cotação de preços | Cotação de preços do frango diariamente; Cotação de preços dos produtos vendidos na distribuidora com os fornecedores | 120 |
| Gestão de estoques | Análise de estoque por produto, geral e por período; Análise da entrada do produto; Movimentação do produto; | 50 |
| Lançamento e emissão de notas | As NF-e são lançadas diariamente; A emissão é feita de acordo com as vendas; | 200 |
| Fluxo de caixa | Controle e monitoramento do fluxo de caixa; | 250 |
| Vendas | Relatórios das vendas; | 100 |
| Controle das atividades financeiras | Monitoramento das atividades bancárias entradas/saídas; Organização das contas a pagar; Controle das contas a receber; | 140 |
| Precificação de produtos | Acompanhar cada entrada de produtos com seus relativos custos, após o lançamento da NF-e, e então acrescentar a porcentagem de lucro relativo ao grupo do produto; | 100 |
| TOTAL | | 960 |

Fonte: Elaborado pelo autor (2019)

Na Tabela 2 estão detalhadas as atividades desenvolvidas e suas respectivas cargas horárias.

As atividades que foram realizadas eram executadas diariamente. Como cada uma possui um processo diferente, as estratégias para realização e o tempo despendido para realiza cada uma delas, é distinto.

4 DESCRIÇÃO DOS PROCESSOS TÉCNICOS

Na descrição dos processos técnicos será abordado cada processo operacional desenvolvido na organização para a realização desse trabalho. Os processos serão conceituados, detalhados e propostas de melhorias não apenas apresentadas como também adotadas. Portanto, alguns resultados foram alcançados durante o período do estágio.

4.1. Cotações de preços

Cotação em economia é o ato ou efeito de cotar, estabelecer preço, valor, de alguma coisa. O controle sobre os preços de produtos comprados é essencial, já que o lucro da empresa é altamente influenciado pelos mesmos. Torna-se, portanto necessário que as compras mais representativas em termos de volume de dinheiro sejam adequadamente controladas (ANTARES ASSESSORIA, 2018). A cotação de preços é uma ferramenta muito eficiente na negociação de valores, formas de pagamento e prazos compatíveis com a realidade da empresa. Há uma necessidade de dedicar investimento e tempo nessa prática, que já é considerada uma ação estratégica.

A principal cotação realizada na Distribuidora Veneza é o preço do kg da carne de frango, que é realizada diariamente. Como a empresa atua tanto no varejo como no atacado, vendendo frango vivo e abatido, é imprescindível o acompanhamento diário do valor das aves para que a empresa não tenha prejuízo, se o preço na bolsa aumentar, ou perca vendas por estar comercializando acima do preço de mercado, se o preço cair. Essa cotação é realizada no site da AVIMIG, Associação dos Avicultores de Minas Gerais.

A empresa adota a seguinte estratégia: no atacado o preço do frango vivo para o cliente final, acompanha o preço do kg da carne na bolsa mais uma porcentagem de lucro que a empresa adota. No frango abatido, como a porcentagem de lucro que é adicionada ao produto final é maior, a empresa nem sempre repassa alguma alteração que ocorrer, seja ela de aumento ou diminuição no preço do kg da carne. No varejo apenas alterações relevantes, que diminuam o lucro consideravelmente, são repassadas aos clientes finais.

A empresa atualmente compra o frango vivo pronto para o abate, não está criando os frangos como era feito. Essa mudança está impactando diretamente a receita de forma negativa. Os lucros com as vendas diminuiram muito e as despesas variáveis subiram, acarretando em uma elevação do custo final do produto.

Durante a quaresma, os produtores “acharam” que o consumo diminuiria significativamente, fazendo o mesmo com a criação de frangos. As vendas diminuiram, mas a produção foi relativamente menor que o consumo, o que resultou na falta do produto e em um

aumento de 20 centavos no kg da ave.

Esse fato resultou em uma maior atenção á necessidade da cotação diária na empresa, buscando sempre a melhor oportunidade para realizar a compra do frango e garantir melhores condições para a empresa, já que essa elevação no preço fez com que as vendas principalmente no atacado, caíssem consideravelmente.

Os produtos comercializados na Distribuidora são cotados semanalmente ou, dependendo, quinzenalmente. O sistema de gerenciamento que é utilizado pela empresa, EMC sistemas, gera relatórios indicadores que mostram a porcentagem de vendas de cada produto e estima a data de compra de cada um dos relatórios gerados é feita a cotação de preços com os fornecedores e as compras são fechadas apresentarem melhores custos benéficos. A empresa possui diversos fornecedores fixos e está sempre buscando agregar parcerias com fornecedores que estão surgindo no mercado e possuem produtos com marcas de qualidade e preços bons.

A Figura 3 demonstra alguns dos cento e vinte e dois fornecedores cadastrados no sistema da Distribuidora Veneza LTDA e AGS Alimentos.

Figura 3 - Fornecedores

| Código | Razão Social | C.N.P.J. | Telefone | Endereço |
|--------|---|--------------------|----------------|--|
| 000090 | AGROPECUARIA FAZENDA DO INDUSTRIA | 26.749.467/0001-92 | | R JOSE LUIZ DE CASTRO |
| 000055 | AGS SANTA EFEGENIA ALIMENTOS LTDA | 15.392.689/0001-68 | 3138711158 | |
| 000052 | ALIMENTOS PAULIS | 15.511.957/0001-72 | 38711222 | RUA DR. GALBA MERANDA CHAVES |
| 000003 | ANA CLAUDIA RODRIGUES 07274810658 | 27.153.316/0001-03 | | FRANCISCO EUSTACIO DE MALLA |
| 000071 | ANCHIETA COMERCIO E SERVICOS DE DISTRIBUICA | 15.707.295/0001-32 | (013)356-1533 | SERTIDO NOVA ERA |
| 000088 | ANDRADE E QUERROZ TRANSPORTES LTDA | 15.240.783/0003-10 | (011)50.933052 | ROD BR 458 KM 138 |
| 000035 | ANTONIO FIALHO DE RESENDE | | | GRANJA VENEZA, |
| 000033 | ARKOW S/A | 25.759.205/0001-24 | 34 3330-4200 | ROD ANIL VAMBU AERON SCVA |
| 000023 | ATACADO S.A. | 75.215.222/0181-56 | (011)2524-7129 | IJAN COM A QUATRO |
| 000022 | ATENDE DISTRIBUIDORA S/A | 05.207.680/0004-85 | 011 3263-1700 | RODOVIA BR 458 KM 138, 521 |
| 000044 | BICA LATICINIOS E INDUSTRIA SA | 45.759.370/0001-79 | 08 09-2391 | IND. PRO. S/A - RODOVIA UNIA UNICOM KM 8 |
| 000056 | BCR COMERCIO E INDUSTRIA SA GRAFICA | 23.707.376/0005-06 | 3138173656 | RUA JOAO ALVES DE OLIVEIRA |
| 000085 | BIAL BARBESI INDUSTRIA ALIMENTICIA LTDA | 02.549.370/0001-08 | (011)3394-6679 | RUA OKZE |
| 000060 | BRF S.A. | 01.836.723/0154-99 | (011)33074101 | AV. JOSE CARLOS COSTA |
| 000002 | BRP-BRASIL, PÓCOS S.A. | 01.836.723/0154-99 | 33 3876-2554 | RODOVIA BR 361 KM 430.3 |
| 000020 | CAFÉ TRÊS CORAÇÕES S/A | 17.467.815/0001-72 | 011 36492800 | AV. BRASLIA |
| 000039 | CARLOS ALBERTO DE S. LIMA E CIA LTDA. | 05.644.900/0001-46 | 033 3331-2645 | RUA GILBERTO KUEBER |
| 000014 | CDA DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS LTDA | 04.788.035/0003-50 | 31 21092876 | AV. GETULIO VARGAS |
| 000062 | CDA DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS LTDA | 04.788.035/0001-08 | (51)2106-3876 | AV. LIVRAMENTO |
| 000042 | CEREALISTA PIMENTA LTDA | 04.885.814/0001-72 | (011)3558-3400 | RODOVIA BR 120 KM 451,0 - |
| 000033 | CESTA DISTRIBUICAO LOGISTICA LTDA | 22.634.703/0001-04 | 33-3333-6991 | ROD. BR 264 KM 59,5, 50 |
| 000068 | CONVECCAO PETROPOLIS S/A | 73.480.226/0121-01 | (011)3868-5900 | SETOR BOA VISTA |
| 000034 | CHOCOLATES GAROTO S/A. | 20.953.018/0049-28 | 33 3102-2800 | RUA ISRAEL PIMENTRO |

Fonte: EMCsistemas (2019)

A empresa possui uma lista bastante extensa de fornecedores o que aumenta a capacidade de negociação da empresa e melhor controle dos preços, o que auxilia na elevação dos lucros da organização. Essa vantagem é explorada pela Distribuidora, que apesar de possuir parceiros fixos para determinados produtos, busca sempre melhorar através da cotação com os demais fornecedores melhores condições de compra.

4.2. Gestão de Estoques

O estoque pode ser definido por tudo aquilo que está armazenado ou estocado em determinados locais da organização, tudo que a empresa possui para suprir suas necessidades. “Tentar manter a empresa em pleno funcionamento, competitiva e garantindo a entrega aos clientes, é um desafio fundamental dos estoques” (SZABO, 2015, p.29).

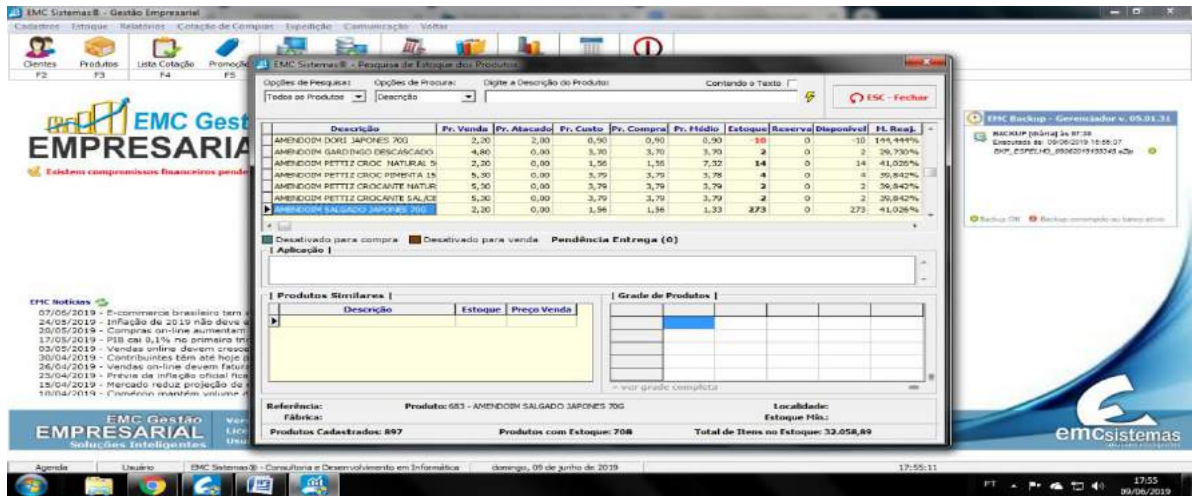
Alguns fatos começaram a influenciar os administradores de empresas para que dedicassem mais atenção a gestão dos estoques, que pode significar a diferença entre o lucro e prejuízo em um negócio, fatores como o surgimento de sistemas de gestão empresarial computadorizado e aumento da competição entre as empresas. Gerir estoques pode ser resumido como a função de equilibrar compras, armazenagem e entregas, controlando as entradas e o consumo de materiais, movimentando o ciclo da mercadoria.

O programa EMC sistemas possui uma aba de “estoque-pesquisa-estoque de produtos” que durante a rotina administrativa diária é feita uma conferência do estoque de mercadorias para revenda, Distribuidora Veneza LTDA, e insumos, AGS Alimentos, para o controle de produção. Através do programa é possível mensurar toda a movimentação dos produtos, como a porcentagem vendida em um espaço de tempo, e com isso uma previsão da nova compra a ser efetuada.

Através da gestão de estoque aspectos como velocidade de giro, das compras à entrega dos produtos, controle físico e financeiro de estoque, com o objetivo principal de saber sobre a quantidade disponível de cada item no estoque e seu correspondente valor financeiro, e identificar itens de maior impacto sobre os resultados da empresa. Acompanhando esses aspectos e seus resultados, indicadores, a Distribuidora Veneza consegue obter melhores resultados, aumentando a velocidade de giro dos seus produtos e evita altos investimentos estocados.

Na Figura 4 demonstra o estoque por produto, que é analisada a quantidade disponível nas prateleiras e estocado, o preço de venda e custo para a empresa.

Figura 4 - Estoque de Produtos

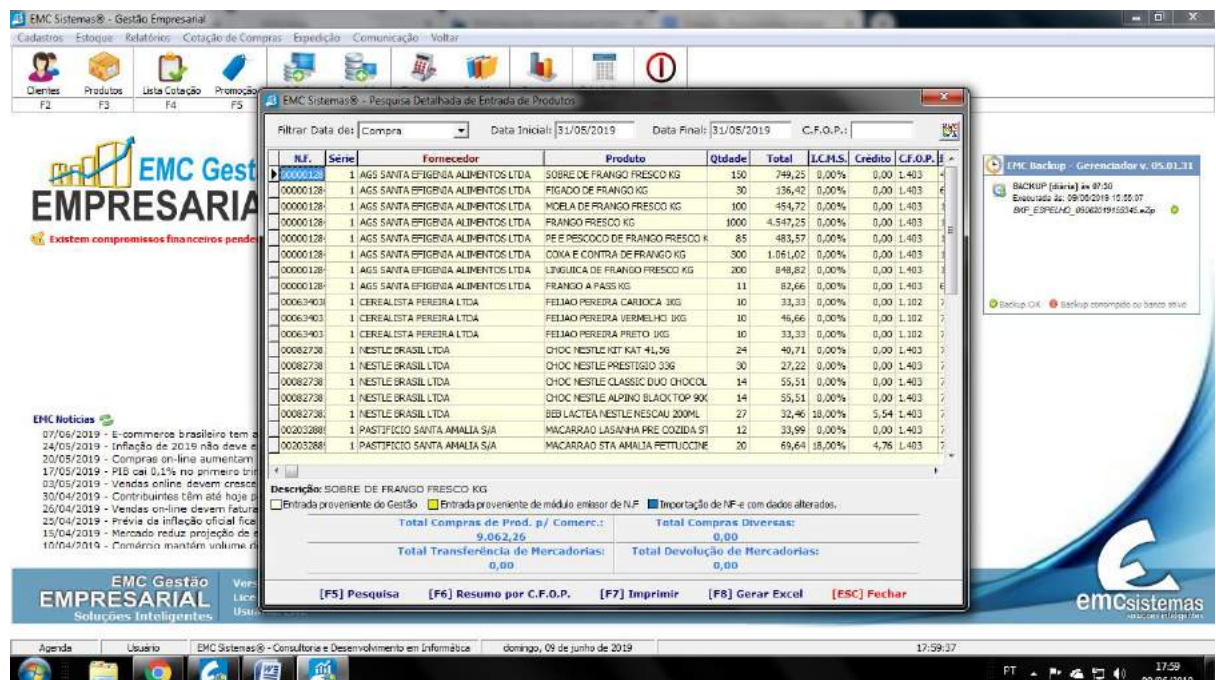


Fonte: EMCsistemas (2019)

Após análise é possível observar que um dos itens que aparece no quadro está em vermelho. Isso ocorre porque houve negligência em algum processo, como lançamento errado de NF-e ou na venda do caixa. Muitos produtos cadastrados no sistema ainda estão com o estoque errado, o que dificulta e atrapalha na gestão de estoque, cotação de preços e no fechamento do demonstrativo de resultados mensal.

É possível acompanhar a entrada dos produtos por data, na qual o fornecedor, produto, quantidade, valor pago e alíquotas, enfim tudo que está na nota fiscal, estão detalhados. Se o erro estiver no lançamento da NF-e é provável que seja identificado facilmente no sistema por essa janela demonstrada na Figura 5.

Figura 5 - Entrada dos Produtos por data



Fonte: EMCsistemas (2019)

Na movimentação do estoque por período é analisado a quantidade por produto que foi vendido e como se encontra o estoque atual. Percebe-se que há produtos com o estoque negativo e outros com o estoque extremamente elevado, evidenciando erros como pode ser visto na Figura 6.

Figura 6 - Movimentação de todos os produtos no mês de maio

| Código | Descrição | Entrada | Saída | Est. Atual | Endereçamento |
|---------------|--|---------|----------|------------|---------------|
| 19 | FILE DE CONTRA COVA KG | 0 | 2 | -7 | |
| 18 | FILE DE FRANGO FRESCO KG | 1289 | 577,189 | 420,941 | |
| 7897364700370 | FILME BORDA PVC TRANSPARENTE 28CM X 1,5M | 0 | 2 | 12 | |
| 7896002803711 | FILTRO DE PAPEL 3 CORACOES 30UN | 0 | 1 | -2 | |
| 7893021801946 | FILTRO DE PAPEL MELITTA 103 30UN | 6 | 4 | 7 | |
| 629 | FRANGO A PASSO KG | 367 | 296,8 | -86,249 | |
| 199 | FRANGO FRESCO KG | 2000 | 1037,109 | 479,848 | |
| 1144 | FRANGO RECH-C/ FAROFA LIN | 0 | 24,592 | 0 | |
| 31 | FRANGO RECH-C/ PRES.MUSS LIN | 0 | 19,186 | 0 | |
| 7896505600011 | FUBA ANJO-BETA MIMOSO 8KG | 20 | 10 | 56 | |
| 7898196000017 | FUBA SAO ANTONIO MIMOSO 8KG | 20 | 13 | 12 | |
| 7892840808013 | GATORADE FALITAS CITRICAS 500ML | 6 | 2 | 224 | |
| 7892840808017 | GATORADE LIMAO 500ML | 6 | 1 | 24 | |
| 7892840808011 | GATORADE LIMA 500ML | 6 | 0 | 241 | |
| 7896327514112 | GELATINA APTI CEREJA | 0 | 2 | 2 | |
| 7896327514149 | GELATINA APTI FRAMBUESA | 0 | 2 | 17 | |
| 7896327514145 | GELATINA APTI LIMAO | 0 | 5 | 19 | |
| 7896327514114 | GELATINA APTI MORANGO | 0 | 7 | 3 | |
| 7896327514111 | GELATINA APTI LIMA | 0 | 3 | 17 | |
| 7796380412945 | GELATINAS ARCOR MIMOSAS 70G | 0 | 1 | 3 | |

Fonte: EMCsistemas (2019)

Os produtos que são comprados da AGS, a carne de frango, se apresentar qualquer um desses problemas, a emissão de notas para os produtos negativos e o fornecimento do produto sem nota para aqueles com estoque alto são as medidas prontamente adotadas. Nos demais produtos, apesar do risco, foi adotado para o ajuste do estoque, comprar de fornecedores sem nota. Com isso, a organização não dá entrada, mas da saída dos produtos até que a quantidade no sistema esteja alinhada ao estoque real.

Na Figura 7 o sistema de gestão possibilita acompanhar para quem foi vendido determinado produto, se o cliente possui cadastro na empresa, qual operador de caixa vendeu, a quantidade e o valor recebido. Essa operação é pouco analisada, apenas no fechamento dos relatórios mensais.

Figura 7 - Movimentação por kg do frango fresco por cliente no mês de maio

MOVIMENTAÇÃO DE PRODUTO
Descrição: FRANGO FRESCO KG Período: 01/05/2019 a 31/05/2019

| Data | Documento | Cliente / Fornecedor / Observação | Entrada | Saída | Valor | Vendedor |
|------------|--------------|------------------------------------|----------------------|--------------------|------------------|--------------|
| 02/05/2019 | CO2K33255497 | MARIA ANGELO DUAS GOMES | 1,542 | | 15,30 | LUCIMAR |
| 02/05/2019 | CO2K33255498 | MARIA LEIBER BREGLES | 2,068 | | 14,86 | LUCIMAR |
| 02/05/2019 | CO2K33255502 | DEBORA (JOSE NEGRINHO) | 2,562 | | 17,42 | LUCIMAR |
| 02/05/2019 | CO2K33255503 | VENDA CONSUMIDOR | 2,596 | | 17,95 | LUCIMAR |
| 02/05/2019 | CO2K33255473 | VENDA CONSUMIDOR | 5,09 | | 21,81 | LUCIMAR |
| 02/05/2019 | CO2K33255404 | VENDA CONSUMIDOR | 4,488 | | 30,31 | LUCIMAR |
| 02/05/2019 | CO2K33255440 | MONICA APARECIDA DA SILVA NETO | 4,942 | | 33,61 | LUCIMAR |
| 03/05/2019 | CO2K33255691 | PEDRO SABINO DA PADUA | 1,876 | | 12,76 | LUCIMAR |
| 03/05/2019 | CO2K33259776 | HELIO PINTO DA SILVA | 2,124 | | 14,44 | LUCIMAR |
| 03/05/2019 | CO2K33255621 | ANTONIO FIALHO DE REZENDE | 2,14 | | 14,55 | LUCIMAR |
| 03/05/2019 | CO2K33255686 | ERMELINDO MARTINS DA SILVA | 2,276 | | 15,48 | LUCIMAR |
| 03/05/2019 | CO2K33258706 | PERPETUA DE JESUS ALVES | 2,344 | | 15,84 | LUCIMAR |
| 03/05/2019 | CO2K33255646 | SANDILENE (SAPATOS) | 2,352 | | 15,99 | LUCIMAR |
| 03/05/2019 | CO2K33255644 | ROSILENE DE PAULA | 2,38 | | 16,18 | LUCIMAR |
| 03/05/2019 | CO2K33259778 | MARIA DE PATRIMA MORAIS SILVEIRA | 3,622 | | 24,83 | LUCIMAR |
| 03/05/2019 | CO2K33255642 | MARIA LUCIA OLIVEIRA LOPES VALADAO | 4,58 | | 31,54 | LUCIMAR |
| 03/05/2019 | CO2K33255684 | LEIDINHA | 4,654 | | 31,65 | LUCIMAR |
| 03/05/2019 | CO2K33255632 | BENYMINA DA CONCEICAO VIEIRA | 4,736 | | 32,20 | LUCIMAR |
| 03/05/2019 | CO2K33255721 | ROSILENE CELIA AMARAO | 5,626 | | 37,86 | MARIA AMELIA |
| 04/05/2019 | CO2K34259285 | ANA CLAUDIA BRANDAO DOS SANTOS | 1,582 | | 10,70 | LUCIMAR |
| | | | Total Entrada | | 2.000,000 | |
| | | | | Total Saída | 1.037,109 | |

Fonte: EMCsistemas (2019)

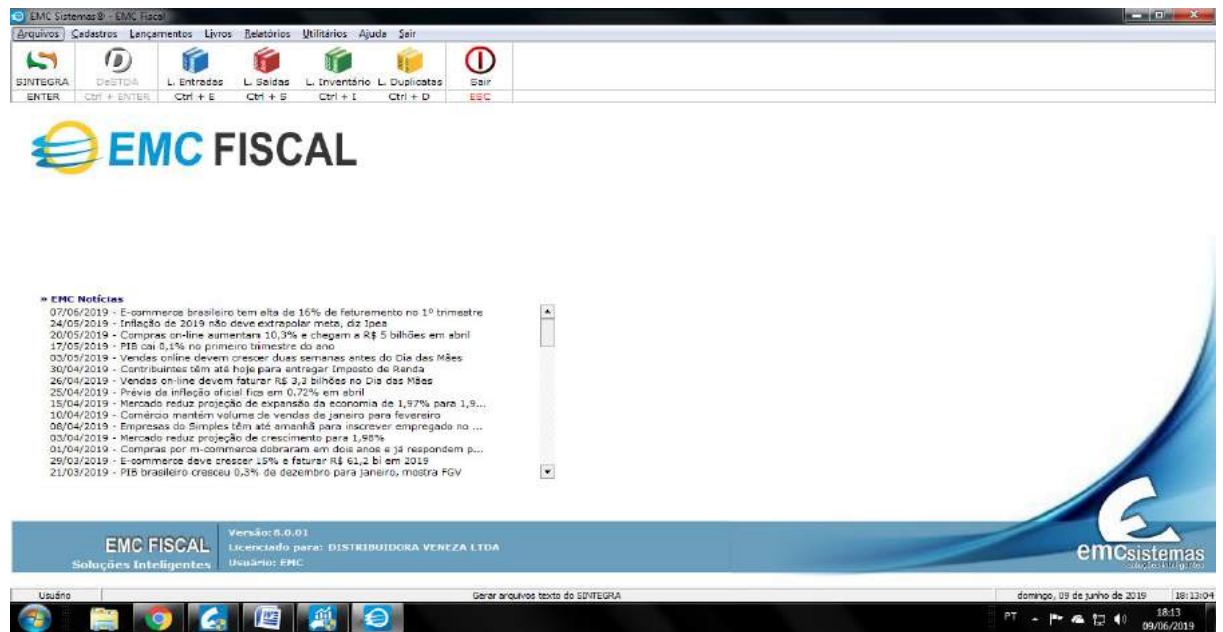
A gestão de estoque foi uma das atividades que demandou muita atenção. Foram ajustados e corrigidos vários produtos, mas organização possui uma lista extensa de produtos que precisam ser alinhados ao programa e outros desativados. Apesar das dificuldades em concluir essa atividade, o programa possibilita através de outras análises como a movimentação do produto por dia e por período, além de uma pesquisa detalhada das entradas com a respectiva data o que facilita na identificação de erros.

4.3. Notas Fiscais

Em um país como o Brasil, que possui um grande território e uma escassez recursos econômicos como principais causas da evasão fiscal, a transformação das informações necessárias à atuação fiscal de pilhas de papéis para a forma eletrônica vem contribuir para o maior controle sobre as obrigações fiscais e comerciais dos contribuintes, aumentando assim a eficácia da fiscalização.

Todas as atividades realizadas com notas fiscais na Distribuidora Veneza são realizadas no EMC Fiscal como é demonstrado na Figura 8.

Figura 8 - EMCFiscal para lançamentos e emissão da NF-e



Fonte: EMCsistemas (2019)

A implantação da NF-e visa facilitar a vida do contribuinte e as atividades de fiscalização sobre operações e prestações tributadas pelo Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e pelo Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI).

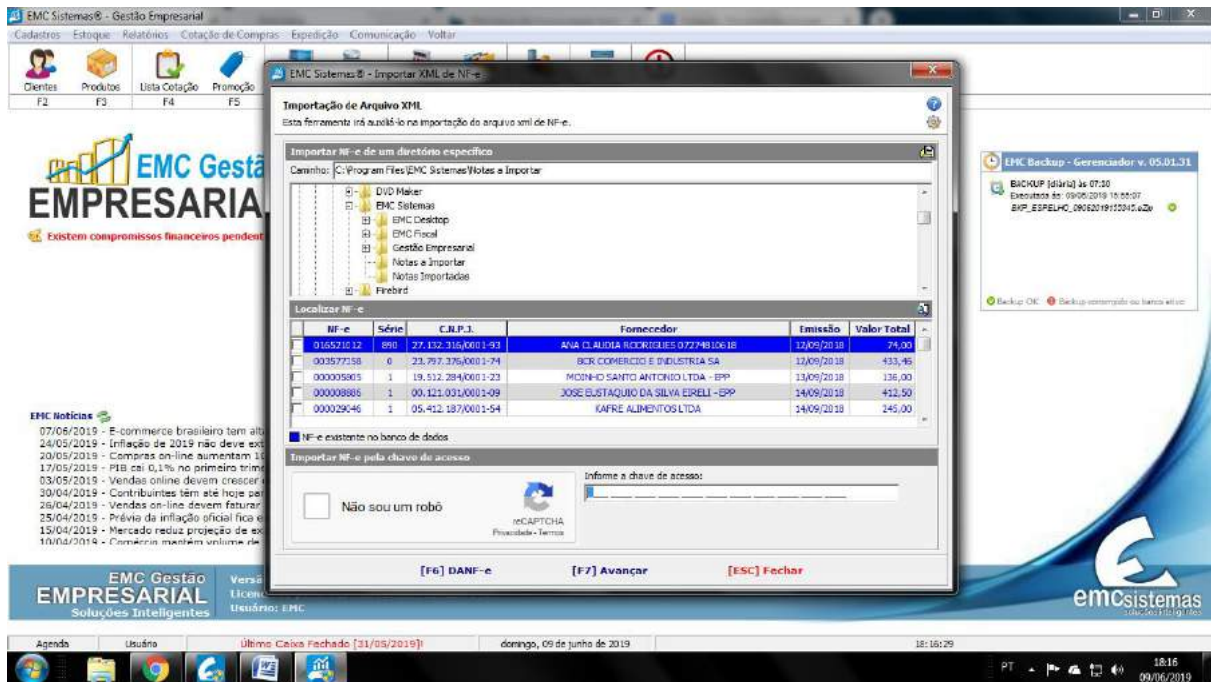
4.3.1. Lançamento de Notas Fiscais

A Nota Fiscal Eletrônica, intitulado DANFE (Documento Auxiliar da Nota Fiscal Eletrônica), possui uma chave de acesso para consulta da NF-e na Internet e um código de barras bi-dimensional para facilitar a captura e a confirmação de informações da NF-e pelas unidades fiscais. O DANFE é impresso para acompanhar o trânsito da mercadoria, não é uma nota fiscal, nem substitui uma nota fiscal, servindo apenas como instrumento auxiliar para consulta da NF-e, pois contém a chave de acesso da NF-e, que permite ao detentor desse documento confirmar a efetiva existência da NF-e através do Ambiente Nacional (RFB) ou site da SEFAZ na Internet. O contribuinte destinatário, não emissor de NF-e, poderá escriturar os dados contidos no DANFE para a escrituração da NF-e. O contribuinte emitente da NF-e, realizará a escrituração a partir das NF-e emitidas e recebidas.

Utilizando o programa EMC sistemas, o lançamento de NF-e é feito para Distribuidora Veneza LTDA assim que o fornecedor entrega a mercadoria. A AGS Alimentos

também lança NF-e, mas apenas de produtos para uso e consumo. A Figura 9 mostra a aba do programa de gestão que é desenvolvida essa atividade.

Figura 9 - Importação de XML, lançamento de NF-e



Fonte: EMCsistemas (2019)

O lançamento imediato das NF-e na empresa é de suma importância visto que há uma necessidade de alimentar o programa com todas as entradas de produtos, que ocorrem praticamente durante todos os dias e, como logo em seguida o produto é colocado nas prateleiras e vendido o estoque precisa estar correto, entrada/saída, para que na gestão de estoques erros não sejam cometidos. Outro fator muito importante no lançamento da NF-e é que o preço das mercadorias, constantemente, sofre alterações por isso, assim que o produto vai para a prateleira a nota precisa já estar lançada e seu preço se for preciso, reajustado.

Ao analisar o histórico de lançamentos das NF-e realizados, principalmente no ano de 2017, foram encontrados erros graves. A principal era alíquotas, na qual a posição fiscal que cadastrada no sistema não era a descrita na nota e assim a alíquota de ICMS raramente estava correta, e quantidade. As quantidades também são preenchidas manualmente, “abrindo brecha” para equívocos. O produto comprado que possuía o peso em kg na nota, dificilmente era cadastrado corretamente. Como alguns processos dependem de outros, esse, afetava diretamente no estoque.

4.3.2. Emissão de Notas Fiscais

Esse é um documento de emissão obrigatória sempre que ocorre circulação de mercadorias. Pode ser em uma operação de compra e venda, por exemplo, mas também na devolução de um item ou remessa. A tributação varia conforme a operação realizada. A empresa emissora de NF-e irá gerar um arquivo eletrônico contendo as informações fiscais da operação comercial, o qual deverá ser assinado digitalmente, de maneira a garantir a integridade dos dados e a autoria do emissor. Este arquivo eletrônico, que corresponde à Nota Fiscal Eletrônica (NF-e), será então transmitido pela Internet para a Secretaria da Fazenda. A NF-e também será transmitida para a Receita Federal, que será repositório nacional de todas as NF-e emitidas (Ambiente Nacional)

Através do programa da EMC sistemas as notas fiscais eletrônicas também são emitidas. A NF-e tem como remetente a AGS Alimentos, que vende a maior porcentagem dos frangos para a Distribuidora Veneza LTDA. O restante dos frangos é comercializado no atacado para diferentes tipos de comércio dentro da cidade como açougues, supermercados e mercearias.

As NF-e emitidas são: Nota fiscal de entrada, nota fiscal de perda, nota fiscal de remessa, nota fiscal de venda.

A NF-e de entrada é emitida semanalmente, que é relativa aos frangos vivos comprados de um fornecedor. Nessa nota é feita uma desagregação do frango da seguinte forma: carcaça, asa, coxa, contra-coxa, coração, peito, sobre, pé, pescoço, moela, fígado, ossos, penas e sangue. Todos esses produtos possuem o mesmo valor, mas são lançados em quantidades diferentes, de acordo com sua porcentagem em kg por carcaça. Essa nota tem como destinatário a AGS Alimentos.

A NF-e de perda contém tudo aquilo que é descartado pelo frigorífico após o abate. Está discriminado na nota: ossos, sangue, penas e, parte do pé e pescoço que é produzido, pois a outra parte é comercializada. Também é emitida para a AGS Alimentos, remetente.

A NF-e de remessa, feira-livre, é emitida para a Distribuidora Veneza, destinatário. Nela é cadastrado apenas o produto “frango”.

A NF-e de venda é emitida para todos os clientes da AGS Alimentos, que são empresas de pequeno porte, em sua maioria, e pessoas físicas que compram o frango, carcaça ou qualquer pedaço. Para realizar essa compra no atacado a quantidade mínima é de 10 kg.

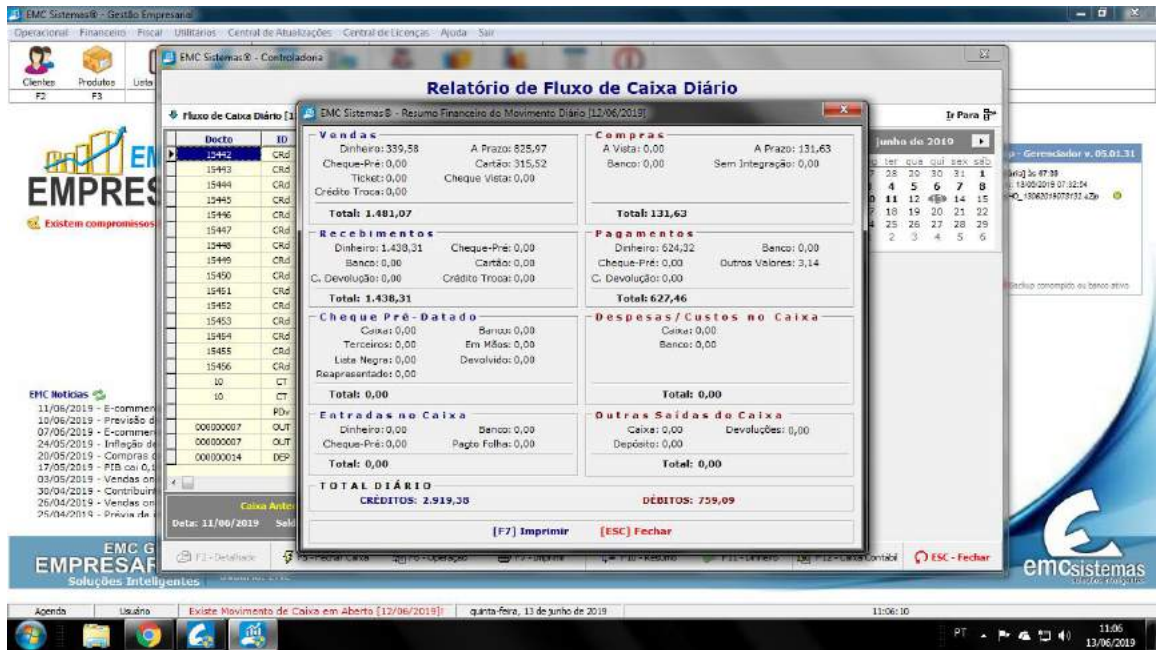
4.5. Fluxo de caixa

Na perspectiva de GITMAN (2004, p.84) “o fluxo de caixa, o sangue da empresa, tanto na gestão do dia-a-dia quanto no planejamento e na tomada de decisões estratégicas voltadas para a criação de valor.” Na demonstração do fluxo de caixa, é sintetizado as entradas e as saídas de caixa em certo período.

O fluxo de caixa é de vital importância para a eficácia econômico-técnico financeira e administrativa das empresas, sejam elas micro, pequenas, médias ou grandes, a tal ponto, que muitas instituições de crédito exigem a sua apresentação antes de concederem empréstimos ou financiamentos a seus clientes. As empresas que o utilizam dificilmente fracassam o mesmo não ocorre com aqueles que dele não fazem uso para planejar e controlar as suas atividades. Através do fluxo de caixa a empresa poderá saber antecipadamente (no início de um período) o que ela terá de necessidade ou de excedentes de recursos financeiros, podendo com isso tomar a decisões mais adequadas para solucionar seus impasses.(PIVETTA, 2004, p.5)

A empresa disponibiliza para a atendente caixa um valor de 400 reais para “abrir” o caixa, assim ao iniciar as vendas, tanto a prazo quanto á vista, é preciso iniciar o sistema. No horário de almoço dessa funcionária ela fecha seu caixa para que outra assuma o seu lugar. Esse processo foi adotado para que fosse possível saber a quem responsabilizar e corrigir se algum erro fosse cometido. Essa segunda funcionária “abre” o caixa com 300 reais. O valor é menor porque além do tempo que ela fica no caixa ser pequeno (duas horas) o movimento de clientes também é reduzido. Ao “abrir e fechar” o caixa as duas funcionárias ficam responsáveis por gerar no sistema um cupom que contém todas as vendas realizadas. No fim do dia também é gerado um relatório, redução Z, de toda a movimentação que ocorreu. Ao finalizar cada caixa o cupom e o dinheiro são repassados para o escritório para ser conferido, que após a conferência os valores são passados para o livro caixa, além de já estar registrado no sistema, que também é monitorado. A conferencia do fluxo de caixa é feito diariamente, assim que finaliza o dia trabalhado, a redução Z é arquivada e o total de dinheiro repassado ao escritório anotado no livro caixa. No dia seguinte pela manhã os valores são checados e o fluxo de caixa é finalizado. A Figura 10 demonstra o arquivo verificado.

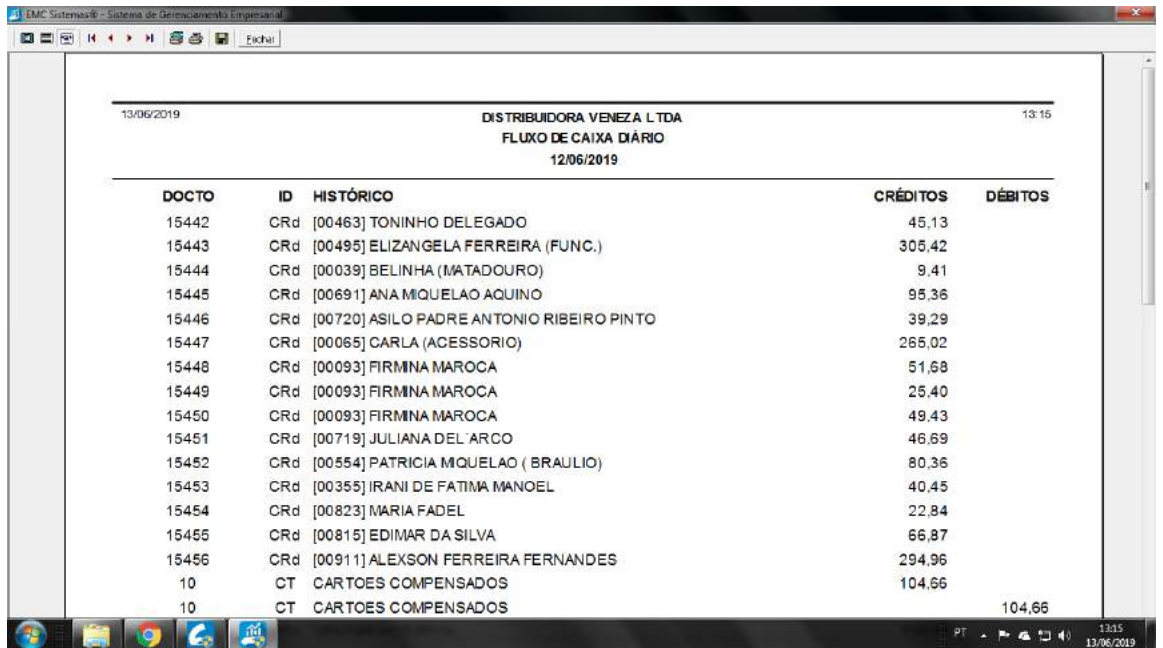
Figura 10 - Fluxo de caixa diário



Fonte: EMCsistemas

Esse relatório de fluxo de caixa diário é a finalização da figura a cima, detalhado dos créditos e débitos. Está demonstrado na figura 11 e 12.

Figura 11 - Fluxo de caixa diário



Fonte: EMCsistemas (2019)

Figura 12 - Continuação do Fluxo de caixa diário

| | | | |
|------------------------|--|-----------------|----------------------|
| | PDv VENDAS NOS PDVs | 339,58 | |
| 00000007 | OUT CARTÃO COMPENSADO | 81,01 | |
| 00000007 | OUT CARTÃO COMPENSADO | | 81,01 |
| 00000014 | DEP ALUGUEL DE IMÓVEIS | 1.200,27 | |
| 00000014 | DEP ALUGUEL DE IMÓVEIS | | 1.200,27 |
| L36 | CPc CHUA DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS | | 172,39 |
| L37 | CPc CHUA DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS | | 338,43 |
| L38 | CPc DISTRIBUIDORA GALVAO PAES LTDA ME | | 113,50 |
| L36 | CPo JUROS E MULTAS DE PAGAMENTOS DE FORNECEDORES | | 0,22 |
| L37 | CPo JUROS E MULTAS DE PAGAMENTOS DE FORNECEDORES | | 0,43 |
| L38 | CPo JUROS E MULTAS DE PAGAMENTOS DE FORNECEDORES | | 2,49 |
| TOTAIS DO DIA: | | 3.163,83 | 2.013,40 |
| SALDO ANTERIOR: | | | R\$ 27.274,99 |
| SALDO ATUAL: | | | R\$ 28.425,42 |

Fonte: EMCsistemas

Ao final de cada mês, um relatório do período com os resultados de todas as operações é averiguado para que o gestor apure o lucro que a organização obteve. Esse relatório é demonstrado na Figura 13.

Figura 13 - Relatório de Fluxo de Caixa no mês de maio

| Código | Histórico | Créditos | Débitos |
|-----------|---|-----------|------------|
| 03.02.001 | RECEITAS FINANCEIRAS: RECEITAS GERAIS: JUROS E MULTAS RECEBIDOS - MOVTO SAIDA BANCO | | 6,49 |
| 11.02.001 | SAÍDA DE CAIXA: AJUSTES: AJUSTE DE SALDO - SAÍDA CAIXA | | 643.994,45 |
| 14.04.001 | ENTRADA DE BANCO: AJUSTES: AJUSTE DE SALDO - MOVTO ENTRADA BANCO | 215,94 | |
| VEN | VENDAS A VISTA | 28.162,75 | |
| VCV | VENDAS COM CHEQUE A VISTA | 59,52 | |
| RED | RECEBIMENTOS DE CLIENTES - DINHEIRO | 19.524,32 | |
| COM | COMPRAS A VISTA | | 194,98 |

| Operações | Recebimentos | Pagamentos | Entradas | Saídas | Entradas | Saídas | Saldo de Caixa em 31/05/2019 |
|-----------------------|----------------|------------|------------|----------------|----------|----------|------------------------------|
| Movimentação Dinheiro | R\$ 613.182,74 | R\$ 194,98 | R\$ 0,00 | R\$ 643.984,45 | R\$ 0,00 | R\$ 0,00 | R\$ 14.750,00 |
| Movimentação Banco | R\$ 0,00 | R\$ 0,00 | R\$ 215,94 | R\$ 6,44 | R\$ 0,00 | R\$ 0,00 | R\$ 14.939,50 |

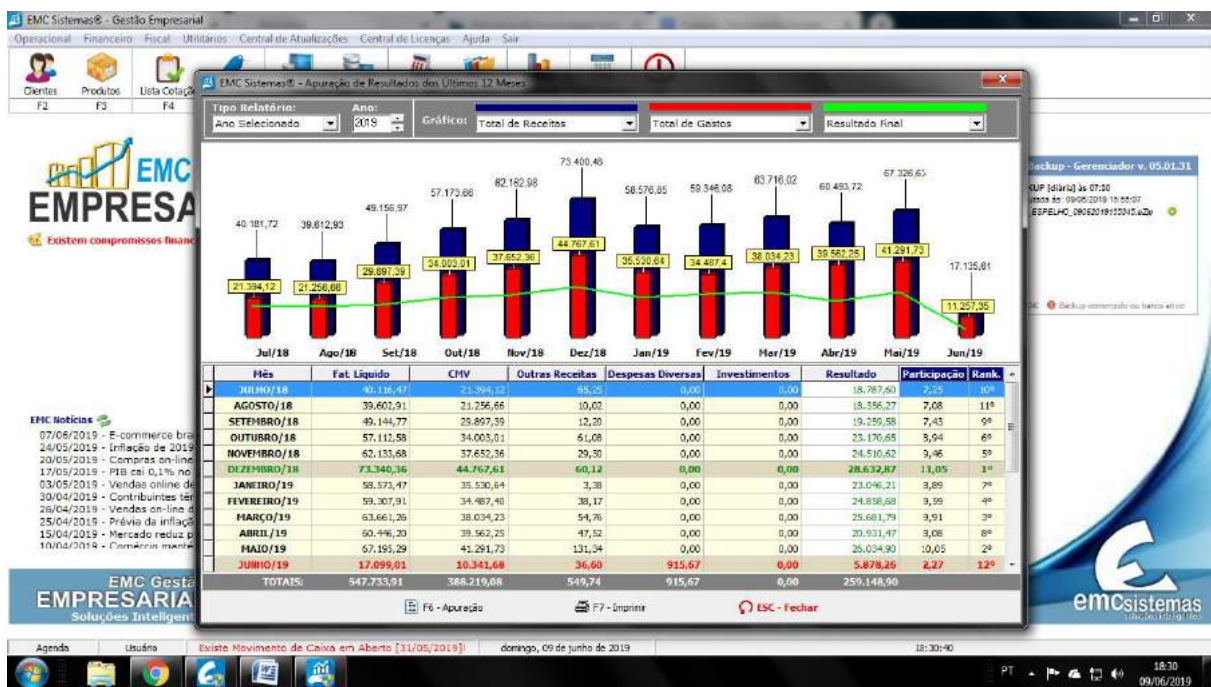
| Totalizadores | Recebimentos (+) | Pagamentos (-) | Devoluções de Venda (-) | Entradas (+) | Saídas (-) | Varição Disponibilidade |
|---------------|------------------|----------------|-------------------------|--------------|------------|-------------------------|
| | 47.746,68 | 194,98 | 0,00 | 215,94 | 643.990,89 | -596.223,24 |

Fonte: EMCsistemas (2019)

Nessa figura é possível observar que os valores de saída de caixa e compras a vista não estão corretos. Como o sistema era operado há anos de maneira errada, o que acarretou em um acúmulo de erros, um ajuste na saída de caixa foi feito chegar a um resultado final coerente, saldo de caixa. As entradas também possuem erros, são aproximadas, já que o RED (recebimento de clientes) das compras á prazo para estar correto é preciso dar baixa no sistema e isso nem sempre é feito no prazo certo.

Mesmo com o sistema apresentando dados que não condiz com a realidade da empresa, a receita é um dos que mais se aproxima. Portanto, uma apuração do resultado dos últimos 12 meses foi extraída do sistema para saber como tem sido as vendas durante o ano. Na Figura 14 demonstra o balancete.

Figura 14 - Balancete dos últimos 12 meses



Fonte: EMCsistemas (2019)

Todas as figuras apresentadas são apurações de resultado de extrema importância para a organização. O trabalho realizado nessa atividade de fluxo de caixa foi bastante exaustivo, mesmo após meses corrigindo e buscando melhorias para o processo ele ainda é ineficiente para a empresa conhecer seus reais resultados. Para a empresa é importante que o sistema esteja correto, por isso o trabalho para aperfeiçoar o processo continua. Há uma busca por excelência na gestão do controle do fluxo de caixa.

4.6. Vendas

É através do comércio que existem as vendas. A venda é um ato pessoal ou impessoal de ajudar ou persuadir um cliente em perspectiva de compra de um produto ou serviço. Existe venda quando um vendedor obtém o compromisso do comprador de comprar determinado produto ou serviço. (CHIAVENATO, 2005, p.18).

As vendas da empresa são acompanhadas no sistema de gestão. É possível analisar as vendas por movimentação por grupo dos produtos, análise da curva ABC e relatórios de vendas diários e por período. Analisar cada item que foi vendido, sua quantidade, lucratividade e rentabilidade, também são índices possíveis de serem mensurados. As duas empresas, distribuidora Veneza e AGS, trabalham com vendas a prazo, à vista e no cartão, mas com prazos diferentes.

Ao seleccionar o período no programa de gestão o faturamento do período, bruto e líquido, o custo médio de vendas e o lucro bruto são alguns resultados obtidos quando se pesquisa a movimentação de vendas por grupo. Através dos resultados de cada grupo, possibilita a empresa mais eficiência na tomada de decisão, são pontos observados nessa Figura 15.

Figura 15 - Movimento das vendas

| Pos. | Grupo | Qtde | Tot. Custo | Tot. Venda | Lucro Bruto | Marg. % | Peso % | Partic. % |
|------|------------------|----------|------------|------------|-------------|---------|--------|-----------|
| 10 | SPRANCO | 333,633 | 24,104,17 | 41,597,76 | 17,493,59 | 41,92 | 25,23 | 23,03 |
| 20 | MPERCEARIA | 4930,722 | 8,291,60 | 11,295,94 | 3,004,34 | 26,60 | 4,47 | 30,40 |
| 30 | SPRILIOS | 686,244 | 4,958,01 | 7,633,89 | 2,645,88 | 34,80 | 3,94 | 34,34 |
| 40 | SPRILIOS BALANCA | 246,057 | 1,708,91 | 3,892,88 | 2,183,97 | 56,10 | 3,25 | 37,59 |
| 50 | LIBERDAD | 690 | 1,001,03 | 1,410,90 | 409,87 | 29,05 | 0,61 | 36,20 |
| 60 | CHEICKOUT | 992 | 964,55 | 1,096,85 | 132,30 | 12,06 | 0,30 | 36,40 |
| 70 | 99DESATIVADOS | 79,422 | 223,46 | 325,07 | 101,62 | 31,26 | 0,15 | 36,55 |

| Faturamento do Período | | Resultado do Período | | Devoluções fora do Período | |
|--------------------------|-------------|----------------------|-----------|-----------------------------------|------|
| Faturamento Bruto: | 67.198,47 | Faturamento Líquido: | 67.195,29 | Devoluções: | 0,00 |
| Descontos (-): | 3,18 | CMV (-): | 41.291,73 | Custo Mercadorias Devolvidas (-): | 0,00 |
| Devoluções (-): | 0,00 | Lucro Bruto (=): | 25.903,56 | Lucro Devolvido (=): | 0,00 |
| Faturamento Líquido (=): | 67.195,29 * | Margem de Lucro: | 38,55 % | Total de Devoluções: | 0,00 |
| | | Margem de Reajuste: | 62,73 % | | |

Fonte: EMCsistemas (2019)

Novas oportunidades de vendas, maior atenção em algum grupo específico, por exemplo, que proporcione um maior retorno á empresa são dados que já foram analisados e concretizados. Produtos novos foram incluídos por apresentar uma margem de lucro e sua representatividade nos lucros serem baixa. O grupo é de “produtos balança”, no qual 5 itens começaram a ser vendidos no mês de Janeiro de 2019.

A redução Z é retirada no sistema todos os dias após o encerramento das vendas do dia. Todos os cupons que foram emitidos por cliente, e o seu valor final, líquido e bruto, é impresso no caixa e repassado ao escritório para ser conferido. A conferência é demonstrada na Figura 16, redução Z x saída.

Figura 16 - Vendas detalhadas

| Equipamento ECF | Cupom | Data | Nome do Cliente | Tot. Bruto | Desc. | Acrés. | Tot. Líquido |
|----------------------|--------|------------|------------------------------------|------------|-------|--------|--------------|
| DR0610BR000000215460 | 255421 | 02/05/2019 | FAO SANTA TERESA ALIMENTOS LTDA-ME | 32,20 | 0,00 | 0,00 | 32,20 |
| DR0610BR000000215460 | 255423 | 02/05/2019 | VENDA CONSUMIDOR | 16,48 | 0,00 | 0,00 | 16,48 |
| DR0610BR000000215460 | 255424 | 02/05/2019 | VENDA CONSUMIDOR | 2,35 | 0,00 | 0,00 | 2,35 |
| DR0610BR000000215460 | 255425 | 02/05/2019 | VENDA CONSUMIDOR | 0,25 | 0,00 | 0,00 | 0,25 |
| DR0610BR000000215460 | 255426 | 02/05/2019 | VENDA CONSUMIDOR | 22,08 | 0,00 | 0,00 | 22,08 |
| DR0610BR000000215460 | 255427 | 02/05/2019 | MARLENE (LINDHICI) | 5,94 | 0,00 | 0,00 | 5,94 |
| DR0610BR000000215460 | 255429 | 02/05/2019 | VENDA CONSUMIDOR | 4,30 | 0,00 | 0,00 | 4,30 |
| DR0610BR000000215460 | 255430 | 02/05/2019 | VENDA CONSUMIDOR | 2,20 | 0,00 | 0,00 | 2,20 |
| DR0610BR000000215460 | 255431 | 02/05/2019 | ALEXSON FERREIRA FERNANDES | 14,15 | 0,00 | 0,00 | 14,15 |
| DR0610BR000000215460 | 255433 | 02/05/2019 | VENDA CONSUMIDOR | 31,80 | 0,00 | 0,00 | 31,80 |
| DR0610BR000000215460 | 255433 | 02/05/2019 | VENDA CONSUMIDOR | 44,75 | 0,00 | 0,00 | 44,75 |
| DR0610BR000000215460 | 255434 | 02/05/2019 | JOAO RUSSO | 5,02 | 0,00 | 0,00 | 5,02 |

| ECF (Emissor de Cupom Fiscal) | Venda Bruta | Descontos | Cancelados | Venda Líquida |
|-------------------------------|------------------|-------------|-----------------|------------------|
| DR0610BR000000215460 | 69.255,41 | 9,71 | 2.050,41 | 67.195,29 |
| Total: | 69.255,41 | 9,71 | 2.050,41 | 67.195,29 |

Fonte: EMCsistemas (2019)

Os resultados obtidos nas vendas pelo programa da EMC são muito próximos do que realmente é movimentado. Como a venda é um dos últimos processos efetuados na empresa, os erros cometidos nos primeiros impedem a clareza nos resultados das vendas. Comprovar os resultados através do sistema irá facilitar e acelerar muito o desenvolvimento das atividades diárias.

4.7. Controle das atividades financeiras

“Finanças são os processos pelos quais o dinheiro é transferido entre empresas, indivíduos e governos. ”(GITMAN, 2017, p.2)

4.7.1. Atividades bancárias

Ao aceitar pagamentos por cartão de crédito/débito, torna se necessário e imprescindível o controle das atividades bancárias. A empresa utiliza duas máquinas de cartão no atendimento ao cliente, Sipag e Cielo, nas quais foram vinculadas a elas a conta da Distribuidora Veneza, banco SICOOB. O banco disponibiliza um app, Sicoobnet Empresarial, pelo qual é possível acompanhar toda a movimentação bancária pelo celular e computador. Assim, qualquer questão relacionada a atividades bancárias da empresa como cheques que entraram ou saíram, saldo em conta corrente, pagamentos de boletos, emissão de boletos e recebimento das vendas relativas ao cartão, são controladas no próprio estabelecimento.

No programa de gestão utilizado, um caixa bancário é alimentado diariamente com todas as informações extraídas do Sicoobnet, com o objetivo de acompanhar todas as entradas e saídas e assim ser possível fechar o relatório de lucratividade. Também é feito um acompanhamento no aplicativo da sipag e cielo, monitorando as taxas que estão sendo pagas e respectivas entradas. A Figura 17 contém todas as informações de crédito, vendas no cartão, débito que ocorrem na conta bancária da Distribuidora Veneza.

Figura 17 - Relatório de movimentação bancária



Fonte: EMCsistemas (2019)

Sendo assim, o acompanhamento é feito diariamente, o resultado do saldo também é diário. Para a empresa é importante possuir sempre dinheiro em conta por trabalhar com cheque.

O relatório de cartões é uma atividade diária, na qual as informações são extraídas do Sicoobnet e transferidas para o sistema de gestão. A Figura 18 demonstra o relatório do dia 10 junho ao dia 08 de julho.

Figura 18 - Relatórios de cartões

| Compensação | Lote | Administradora | Qtde | Valor Líquido | Valor Total |
|----------------------|------|----------------------------------|------|-----------------|-------------|
| 10/06/2019 | 7 | CIELO S.A - ELO - DEBITO | 1 | 7,02 | 7,13 |
| 10/06/2019 | 7 | CIELO S.A - VISA - DEBITO | 1 | 52,19 | 52,72 |
| 10/06/2019 | 7 | CIELO S.A - MASTERCARD - DEBITO | 2 | 58,86 | 59,46 |
| 04/07/2019 | 1 | CIELO S.A - MASTERCARD - CREDITO | 6 | 221,94 | 225,66 |
| 02/07/2019 | 2 | CIELO S.A - MASTERCARD - CREDITO | 1 | 23,52 | 24,02 |
| 02/07/2019 | 2 | CIELO S.A - MASTERCARD - CREDITO | 1 | 20,18 | 20,52 |
| 04/07/2019 | 3 | CIELO S.A - VISA - CREDITO | 2 | 154,22 | 156,81 |
| 04/07/2019 | 3 | CIELO S.A - MASTERCARD - CREDITO | 4 | 78,62 | 79,94 |
| 05/07/2019 | 4 | CIELO S.A - VISA - CREDITO | 2 | 59,74 | 60,74 |
| 05/07/2019 | 4 | CIELO S.A - MASTERCARD - CREDITO | 8 | 78,41 | 79,73 |
| 08/07/2019 | 7 | CIELO S.A - VISA - CREDITO | 1 | 43,71 | 44,44 |
| 08/07/2019 | 5 | CIELO S.A - VISA - CREDITO | 4 | 190,36 | 193,55 |
| 08/07/2019 | 6 | CIELO S.A - VISA - CREDITO | 4 | 86,10 | 87,54 |
| 08/07/2019 | 6 | CIELO S.A - ELO - CREDITO | 1 | 44,66 | 45,64 |
| 08/07/2019 | 5 | CIELO S.A - ELO - CREDITO | 2 | 46,39 | 50,48 |
| 08/07/2019 | 5 | CIELO S.A - MASTERCARD - CREDITO | 3 | 72,14 | 73,25 |
| 08/07/2019 | 6 | CIELO S.A - MASTERCARD - CREDITO | 5 | 165,85 | 168,63 |
| 08/07/2019 | 7 | CIELO S.A - MASTERCARD - CREDITO | 5 | 107,89 | 109,70 |
| Total Parcial | | | | 7,02 | |
| | | Total Bruto | | 1.540,06 | |
| | | Total Taxas | | 25,16 | |
| | | Total Líquido | | 1.514,90 | |

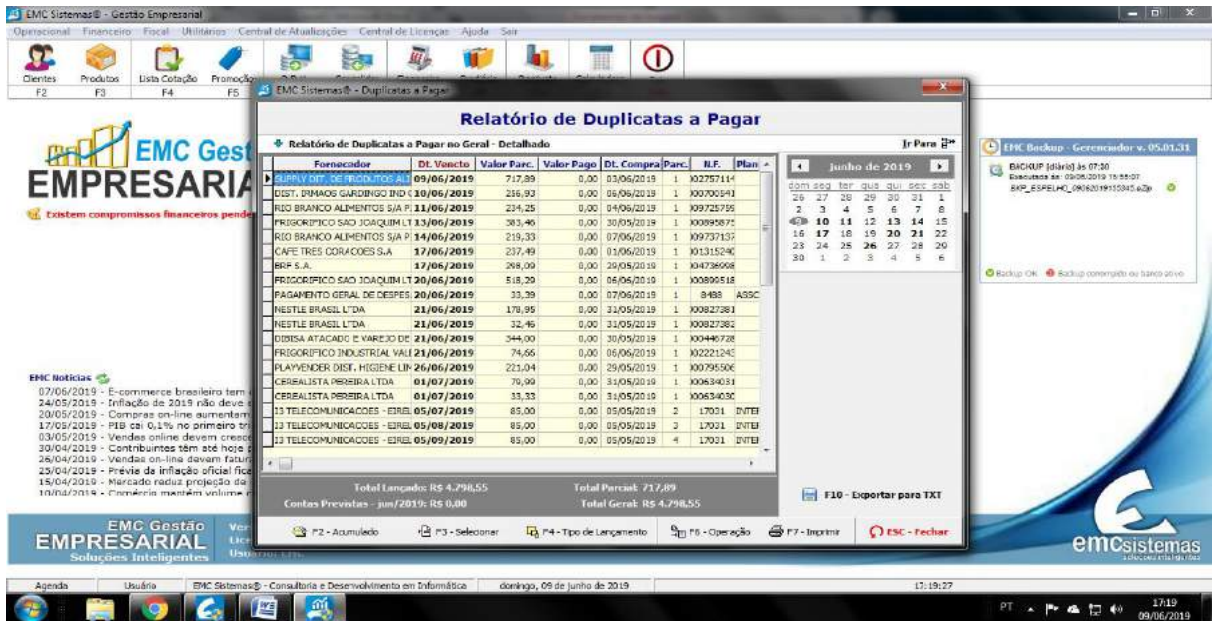
Fonte: EMCsistemas (2019)

As datas que são fornecidas nesse relatório com os devidos valores de entradas, facilitam e possibilitam no processo verificação da conta bancária se os repasses estão sendo efetuados corretamente.

4.7.2. Contas a pagar

O controle de todas as contas a pagar da empresa é feito no sistema. Os boletos são lançados com as respectivas informações: nome do fornecedor, a data de vencimento, valor que será pago e o número de sua nota fiscal, caso houver necessidade de saber quais produtos estão sendo pagos com aquele determinado boleto. É possível buscar por relatório geral ou por período das contas a pagar, como demonstra a Figura 19.

Figura 19 - Duplicatas a Pagar

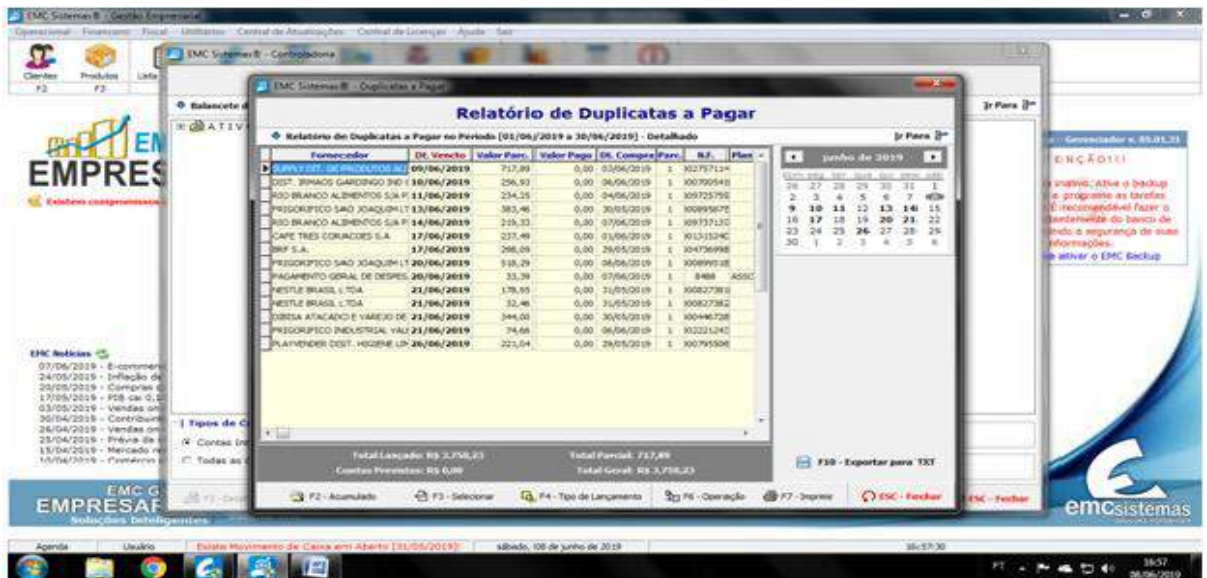


Fonte: EMCsistemas (2019)

Esse controle das contas a pagar é organizado com muita atenção e cuidado. As ordens que foram recebidas do gestor é sempre pagar os boletos com antes ou no dia do vencimento, nunca em atraso. Há um planejamento e fechamento dos valores que serão pagos antecedência para que nenhum imprevisto ocorra.

Ao gerar o relatório por período os pagamentos diários e datas específicas com valores elevados de duplicatas a pagar, evitando multas e juros. A figura 20 demonstra essa atividade.

Figura 20 - Relatório por período das duplicatas a pagar



Fonte: EMCsistemas (2019)

O pagamento do boleto assim que é realizado é feito o seguinte processo: seleciona o boleto, clica em selecionar e através do plano de contas, discrimina em qual despesa ele será lançado no fluxo de caixa.

4.7.3. Contas a receber

A empresa possui cadastro de 905 clientes do varejo e atacado. Ao entrar em “crediário” é possível analisar todos os clientes que estão cadastrados no sistema e analisar sua conta, como pode ser visto na Figura 21.

Figura 21 - Cadastro de clientes

| Código | Nome | Tipo | Func | Endereço |
|--------|---------------------------------|----------|------------|--------------------------------------|
| 00010 | ADRIANO | FÍSICO | | RUA GERALDA XAVIER ALVAREZ |
| 00014 | ADAO BENTO SARALVA | FÍSICO | 99838-8045 | PRACA RAZMUNDO CORREIA |
| 00021 | ADAO BOSCO LEANDRO | FÍSICO | | |
| 00043 | ADAO CESAR YENERATO | FÍSICO | 98339-0999 | RUA TELM |
| 00084 | ADAO CONCEICAO | FÍSICO | | |
| 00093 | ADAO MANUEL | FÍSICO | | |
| 00097 | ADRIÃO | FÍSICO | | |
| 00098 | ADRIELSON DOMINGUES DA SILVA | FÍSICO | | RUA SÃO JOSE |
| 00016 | ADRIANA GOMES DA SILVA ROCHA | FÍSICO | | |
| 00017 | ADRIANA REBEIRO | FÍSICO | | |
| 00488 | AFONSO SERGIO DA SILVA DE SOUZA | FÍSICO | | |
| 00020 | AFRANCO DE PAULA OLIVEIRA | FÍSICO | | |
| 00655 | AGOSTINHO NOGUEIRA | FÍSICO | | |
| 00898 | AGROPECUARIA VENEZA | FÍSICO | 3871-2978 | RUA DR MARCELO MARTINS COSTA TEDEIRA |
| 00097 | AGROPECUARIA VENEZA | JURIDICO | 3871-1158 | RUA DR JOAO PIAZZO |
| 00857 | ALTECI (AMARAL) | FÍSICO | | |
| 00034 | ALTECI DE PAULA | FÍSICO | 98235-8769 | RUA PEDRO MANSUR KPLURI |
| 00038 | ALAN VIEIRA CARDOSO | FÍSICO | | |

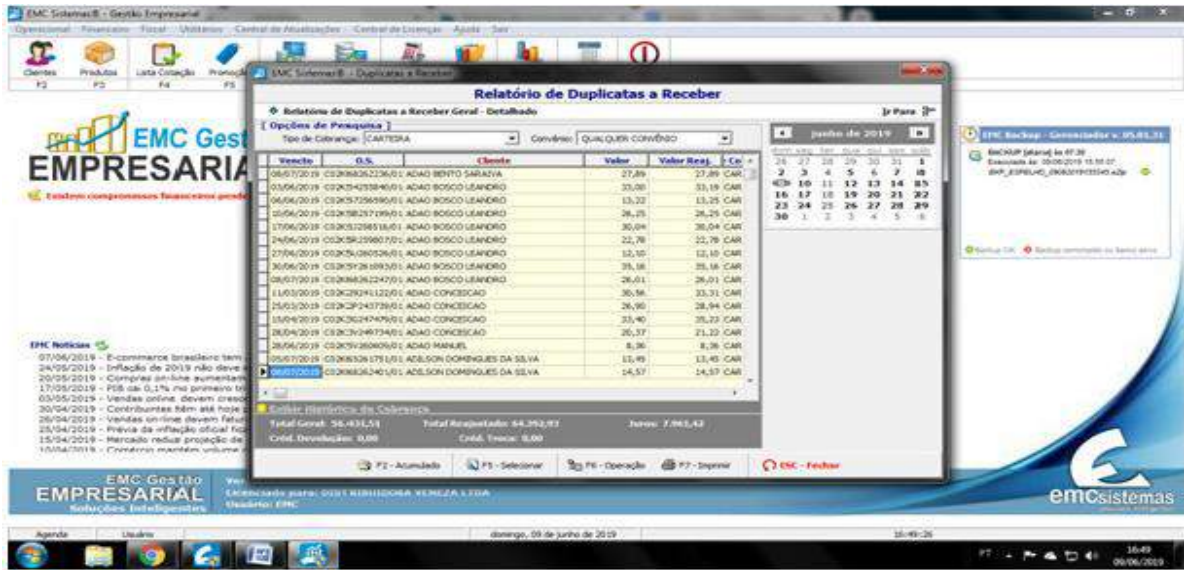
Total Clientes: 905 Inativos: 174 Jurídicos: 29 Físicos: 702

Fonte: EMCsistemas (2019)

Ao entrar no campus financeiro- duplicatas a receber- relatórios, o sistema gera uma lista de clientes que estão com a sua conta atrasada, o valor que estão devendo e o dia do vencimento.

Esse relatório pode ser geral ou por período. A Distribuidora Veneza concede ao cliente o prazo de até 30 dias para quitar suas compras. Na Figura 22 o relatório detalhado é demonstrado, no qual todos os nomes dos clientes aparecem descritos com a data de vencimento, o valor da compra realizada e o total reajustado se forem paga com atraso.

Figura 22 - Relatório detalhado das duplicatas a pagar

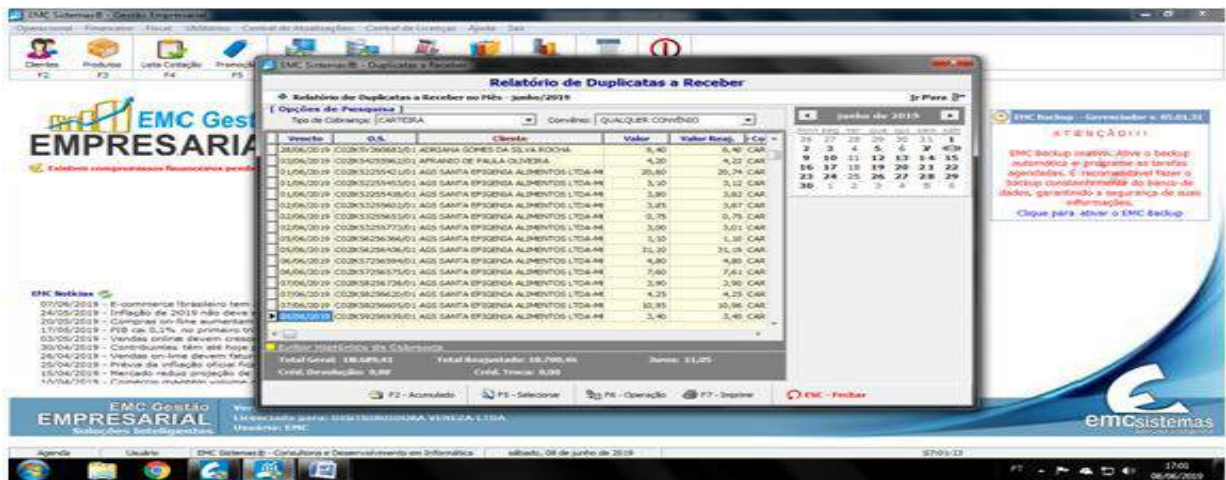


Fonte: EMCsistemas (2019)

A lista dos clientes que estão com débitos na empresa são monitorados constantemente. A distribuidora possui um número elevado de clientes que compram a prazo e com isso uma porcentagem alta da sua receita apesar de já ter sido vendida não entrou no caixa da organização. Ao perceber a importância do pagamento ser efetuado no prazo máximo de 30 dias, relatório de duplicatas a receber detalhado se tornou uma atividade realizada diariamente.

A organização consegue obter uma previsão do total de entradas de contas a receber ao detalhar na pesquisa o mês de interesse. Na figura 23 o mês de junho foi demonstrado.

Figura 23 - Contas a receber do mês de junho



Fonte: EMCsistemas (2019)

No sistema foi cadastrado um juro de 0,10% por dia de atraso no pagamento dos clientes, assim se a conta for paga com atraso há um reajuste no valor final a ser recebido. Figura 24 demonstra as contas a pagar de um cliente específico.

Figura 24 - Relatório de contas a pagar de um cliente

EMC Sistemas® - Gestão Empresarial

Operacional Financeiro Fiscal Utilitários Central de Atualizações Central de Licenças Ajuda Sair

Clientes Produtos Lista Cotação Promoções

EMC Sistemas® - Duplicatas a Receber

Calendário de Recebimentos

Visualizar Duplicatas a Receber por Cliente - [00021] ADÃO BOSCO LEANDRO

| Vencido | O.S. | Compra | Pa | Valor | Dias | Reajust. | N.F. | tipo de Cobrança |
|------------|-----------------|------------|----|-------|------|----------|------|------------------|
| 03/06/2019 | CDK54255840/01 | 04/05/2019 | 1 | 33,00 | 6 | 33,39 | 0 | CARTEIRA |
| 06/06/2019 | CDK57236590/01 | 07/05/2019 | 1 | 13,22 | 5 | 13,25 | 0 | CARTEIRA |
| 10/06/2019 | CDK36257199/01 | 11/05/2019 | 1 | 26,25 | -1 | 26,25 | 0 | CARTEIRA |
| 17/06/2019 | CDK33290516/01 | 18/05/2019 | 1 | 30,04 | -9 | 30,04 | 0 | CARTEIRA |
| 24/06/2019 | CDK39825901/01 | 25/05/2019 | 1 | 22,78 | -15 | 22,78 | 0 | CARTEIRA |
| 27/06/2019 | CDK350200320/01 | 28/05/2019 | 1 | 12,10 | -18 | 12,10 | 0 | CARTEIRA |
| 30/06/2019 | CDK27201093/01 | 31/05/2019 | 1 | 35,15 | -21 | 35,15 | 0 | CARTEIRA |
| 08/07/2019 | CDK68262247/01 | 08/06/2019 | 1 | 26,01 | -29 | 26,01 | 0 | CARTEIRA |

junho de 2019

dom seg ter qua qui sex sáb
25 26 27 28 29 30 31 1
2 3 4 5 6 7 8
9 10 11 12 13 14 15
16 17 18 19 20 21 22
23 24 25 26 27 28 29
30 1 2 3 4 5 6

EMC Backup - Gerenciador v. 05.01.31

BACKUP (diário) às 07:30
Execução de 08/06/2019 18:38:07
EMP_EMPLEUC_08/06/19110342.e2b

Backup OK - Backup concluído no banco ativo

EMC Notícias

07/06/2019 - E-commerce brasileiro tem
24/05/2019 - Inflação de 2019 não deve
20/05/2019 - Compras on-line aumentam
17/05/2019 - PIB cai 6,2% no primeiro tri
03/05/2019 - Vendas online devem crescer
30/04/2019 - Contribuintes têm até hoje
26/04/2019 - Vendas on-line devem fatuar
25/04/2019 - Prévio de inflação oficial fica
15/04/2019 - Mercado reduz projeção de
10/04/2019 - Comércio mantém volume

EMC Gestão EMPRESARIAL Soluções Inteligentes

Ver Licença para: DISTRIBUIDORA VENEZA LTDA
Usuário: EMC

Agenda Usuário Último Caixa Fechado [31/05/2019] domingo, 09 de junho de 2019 17:03:52

PT 17:03 09/06/2019

Fonte: EMCsistemas(2019)

A empresa, como pode ser analisada, possui um alto valor de contas a receber que é um dos grandes problemas para a gestão. Esse fato fez com que o trabalho e a busca por soluções fossem uma das prioridades para o setor de finanças. Com isso, os clientes foram acompanhados diariamente pelo sistema para que o índice de inadimplentes diminuísse consideravelmente. Todos aqueles que estão em atraso com a organização, são imediatamente bloqueados no sistema, não conseguindo realizar compras a prazo. Ou, dependendo do histórico do cliente, é inativado o seu cadastro. O controle do débito gerou resultados satisfatórios para a empresa. Os clientes com os cadastros bloqueados, uma ação que não era utilizada na Distribuidora, ao serem informados no ato da compra que não poderiam levar os produtos porque estavam com contas atrasadas ou que o cadastro poderia ser inativado se não houvesse o pagamento até determinada data, pagavam para poder continuar a comprar a prazo.

4.7.4. Precificação de produtos

As empresas buscam diferenciar-se pelos preços oferecidos ao mercado consumidor, por isso a importância do preço praticado pelas organizações é expressiva, que segundo Bruni e Famá (2003, p. 311) “O sucesso empresarial poderia até não ser consequência direta da decisão acerca dos preços. Todavia, um preço equivocado de um produto ou serviço certamente causará a sua ruína”.

Sendo assim, a estratégia de preços deve ser formulada para depois ser implementada, podendo ser definida como os direcionamentos que as empresas tem em relação aos seus preços, em seu mercado de atuação (INGENBLEEK; VAN DER LANS, 2013). A estratégia de preços é uma escolha fundamentada em um conjunto de preços alternativos (ou mesmo em uma tabela de preços), que visam à maximização do lucro e a rentabilidade dentro de um período de planejamento em resposta a um determinado cenário em análise (TELLIS, 1986).

O preço de venda é formado pelo custo da mercadoria vendida, somado custos e lucro pretendido. A precificação dos produtos na empresa é feita a partir dos resultados gerados pelo sistema de gerenciamento, EMC Sistemas após o lançamento das NF-e. O próprio sistema calcula a partir do valor do produto na nota, somando as alíquotas que incidem sob o mesmo, com base em sua posição fiscal determinam o valor do ICMS, gerando o custo de cada produto para a empresa.

Para adicionar a margem de lucro imposta pela organização, os produtos são selecionados em grupos pré-determinados e, só após serem agrupados será finalizado o processo de precificação. A porcentagem de lucro que incide sob os grupos de produtos, é dividida da seguinte forma:

- Bebidas alcoólicas: 40%
- Produtos refrigerados: 35% a 40%
- Balas, chocolates e chicletes: 30% a 35%
- Produtos fabricados pela empresa: 50%
- Todos os demais produtos de mercearia: 30%

Na Figura 25 é demonstrada.

Figura 25 - Preço dos Produtos

| Ref: | Descrição | Pr. Venda | Pr. Venda | PF | Estoque | Reserva | Disponível | Pr. Custo | Pr. Compra | Pr. Fict |
|------|---------------------------------------|-----------|-----------|----|----------|---------|------------|-----------|------------|----------|
| 1 | CARCACA DE FRANGO FRESCO KG | 7,20 | 7,20 | FF | 354,704 | 0 | 354,704 | 3,54 | 3,900 | |
| 2 | CONTRA COXA DE FRANGO KG | 7,80 | 7,80 | FF | 15,18 | 0 | 15,18 | 4,04 | 4,000 | |
| 3 | COXA DE FRANGO FRESCO KG | 18,50 | 18,50 | FF | -12,782 | 0 | -12,782 | 4,04 | 4,000 | |
| 4 | COXA DE FRANGO KG | 7,20 | 7,20 | FF | 286,309 | 0 | 286,309 | 5,08 | 6,000 | |
| 5 | COXA E CONTRA - COXA DESOSSADA KG | 12,50 | 12,50 | FF | -61,278 | 0 | -61,278 | 4,10 | 4,150 | |
| 6 | COXA E CONTRA DE FRANGO KG | 7,20 | 7,20 | FF | -108,085 | 0 | -108,085 | 3,54 | 3,500 | |
| 7 | COXA RECH C/ FAROFA BJ C/5 UN | 12,50 | 12,50 | FF | 0 | 0 | 0 | 4,55 | 2,880 | |
| 8 | COXA RECH C/ FRES/MUSSARELA BJ C/5 UN | 12,50 | 12,50 | FF | 0 | 0 | 0 | 4,55 | 2,880 | |
| 9 | FIGADO DE FRANGO KG | 6,00 | 6,00 | FF | -18,513 | 0 | -18,513 | 4,55 | 4,500 | |
| 10 | FILE DE FRANGO FRESCO KG | 12,00 | 12,00 | FF | 420,541 | 0 | 420,541 | 4,04 | 4,000 | |

Fonte: EMCsistemas (2019)

O frango fresco está inserido no grupo de “produtos fabricados pela empresa” e incide sobre o seu custo 50% de lucro no valor final, como é demonstrado na Figura 26.

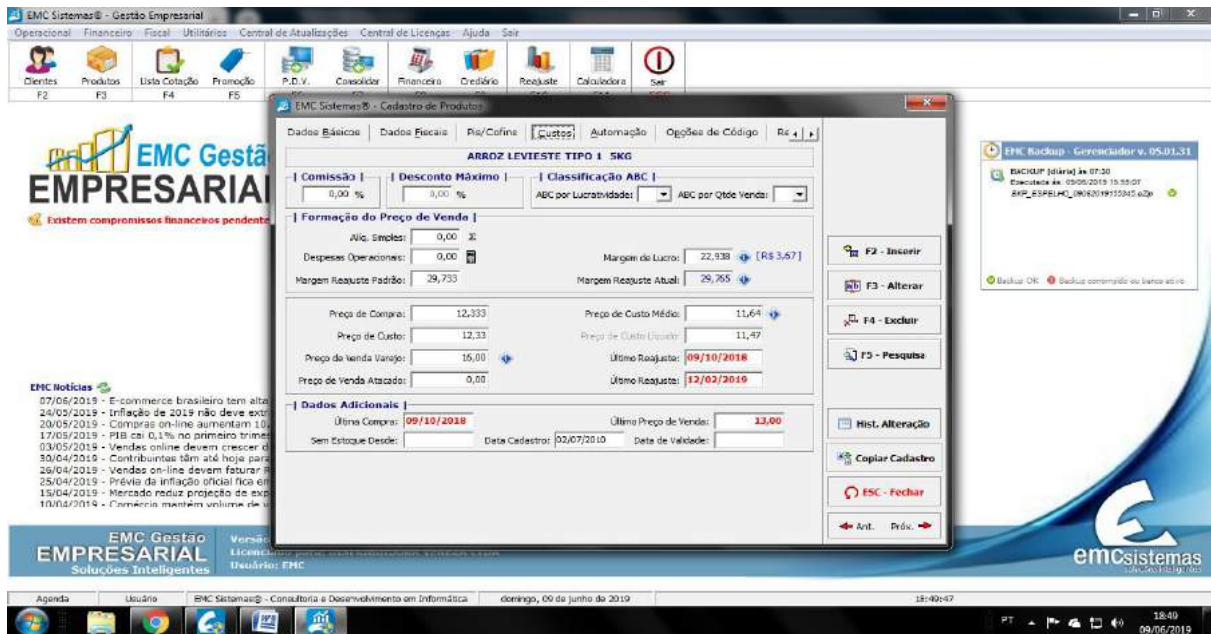
Figura 26 - Custo do frango fresco

| FRANGO FRESCO KG | |
|----------------------------|-----------------------|
| Comissão | 0,00 % |
| Desconto Máximo | 0,00 % |
| Classificação ABC | ABC por Lucratividade |
| Formação do Preço de Venda | |
| Alig. Simples | 0,00 |
| Despesas Operacionais | 0,00 |
| Margem Reajuste Padrão | 56,891 |
| Margem de Lucro | 33,088 (R\$ 2,25) |
| Margem Reajuste Atual | 40,451 |
| Preço de Compra | 4,500 |
| Preço de Custo | 4,55 |
| Preço de Venda Varejo | 0,00 |
| Preço de Venda Atacado | 0,00 |
| Preço de Custo Médio | 4,55 |
| Preço de Custo Líquido | 4,55 |
| Último Reajuste | 09/05/2019 |
| Último Reajuste | 03/06/2010 |
| Dados Adicionais | |
| Última Compra | 31/05/2019 |
| Último Preço de Venda | 5,40 |
| Sem Estoque Desde | |
| Data Cadastro | 23/07/2010 |
| Data de Validade | |

Fonte: EMCsistemas (2019)

O arroz “Levieste” está inserido no grupo de “mercadoria” e incide sobre o seu custo um valor 30% de lucro no valor final, como demonstra a Figura 27.

Figura 27 - Custo Arooz Levieste



Fonte: EMCsistemas (2019)

Atualmente a precificação é a atividade desenvolvida que obteve melhor resultado. As NF-e que estavam lançadas erradas, fazendo com que o custo do produto para a empresa não estivesse correto e seu preço final não atendesse as margens de lucro tabeladas pela empresa, foram corrigidas. No sistema todos os preços estão com o custo correto, gerando resultados esperados ao aplicar o percentual de lucro tabelado por grupo em cada produto.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A proposta inicial do estágio foi conhecer todos os processos que ocorrem na empresa, mas com foco no setor financeiro para assim conseguir auxiliar na estruturação e implantação de melhorias. Diversos processos essenciais na rotina financeira eram negligenciados ou postergados. A administração financeira da empresa era bastante falha, os resultados eram pautados em lucro ou prejuízo através da percepção do dono. Poucos registros eram realizados acerca de todas as transações realizadas na empresa e muitos deles de forma errada. Após implementar as atividades e processos importantes para o funcionamento e organização do setor financeiro, que gerou mudanças em todos os setores da empresa, o trabalho evidenciou a importância de um profissional responsável por essa área.

Ao iniciar o trabalho foi possível perceber que não só o dono, mas também os funcionários foram receptivos às propostas apresentadas. As adversidades que ocorriam dentro da empresa criavam uma tensão por parte de todos, funcionários e dono, que perceberam a necessidade de mudanças e, com isso além de adotar prontamente as propostas, fizeram algumas e contra argumentaram outras na tentativa de auxiliar em melhores resultados. Como a maioria dos funcionários trabalha há muitos anos na empresa possuem um amplo conhecimento sobre todo o funcionamento, por isso a maioria das opiniões dadas eram pertinentes.

As atividades desenvolvidas que foram apresentadas neste trabalho, algumas não faziam parte da rotina administrativa da empresa, outras eram realizadas de maneira errada, uma pequena parte realizada até o meio do processo e poucas finalizadas corretamente. Diante da realidade presenciada, foram necessárias reuniões para formalizar e propor o desenvolvimento de demandas pertinentes á empresa juntamente ao escritório de contabilidade e o sistema de gestão. Após alinhar as propostas e atividades, ficou perceptível a melhoria na organização, a facilidade para trabalhar com as práticas de gestão e a equipe conseguiu alcançar resultados além de finalizar os processos no escritório.

As dificuldades eram diárias na resolução de problemas, nas relações pessoais ou interpessoais, na execução e cumprimento das atividades, isso entre fornecedores, clientes e todos os colaboradores, contribuíram para o crescimento pessoal e aprendizado. Ao lidar com cada situação é possível agregar conhecimento, habilidades e valores não só a organização, mas também ao crescimento do profissional que lida com cada uma delas.

O trabalho desenvolvido após 6 meses na empresa foi um desafio, válido e significativo. A realidade presenciada, a prática, é completamente diferente da teoria que foi aprendida em sala de aula. Poder contribuir para o crescimento da organização e acompanhar seus resultados, foi uma grande oportunidade para aprimorar as habilidades interpessoais e para ampliar o conhecimento com aprendizados, pode-se dizer diários.

6 SUGESTÕES DE MELHORIAS

Ao iniciar o trabalho na empresa foi possível observar a grande necessidade de organização de todos os setores, mas principalmente o financeiro. Analisando os arquivos, relatórios, enfim todas as anotações que eram feitas, era impossível chegar a algum resultado. A organização durante muitos anos atuou no mercado gerando lucro e sem dívida, mas também sem estruturas para levantamento de informações e com isso sem apresentar dados financeiros.

A organização há quase dez anos trabalha com o sistema de gestão que foi apresentado, EMC Sistemas, mas praticamente não utilizavam suas ferramentas na gestão do negócio. Algumas ferramentas que eram utilizadas continham erros em seu processo, como no lançamento de NF-e. A quantidade de itens nas notas era diferente da que era lançada no sistema e as alíquotas que incidem nos produtos também. Esses eram alguns dos erros mais comuns encontrados que atrapalhava os processos seguintes.

Após um período aprendendo sobre todo o funcionamento da empresa as sugestões de melhoria foram traçadas, adotadas e efetivadas no cotidiano da empresa. As atividades que foram desenvolvidas como gestão de estoques, relatórios de vendas, controle da movimentação bancária, monitoramento das vendas no cartão, controle do fluxo de caixa e cotação de preços não faziam parte da rotina administrativa diária da empresa.

Outras atividades como controle de contas a receber, precificação dos produtos e lançamento de notas não eram concluídas de maneira certa. Com isso, processos foram criados e sugeridos para melhoria dessas atividades, a fim de alcançar resultados satisfatórios.

Atualmente o sistema de gestão não está alinhado 100% com a realidade da Distribuidora Veneza. Dos resultados gerados, apenas uma porcentagem é confiável e condiz com a movimentação financeira que ocorre. Os processos são muitos e organizar, estruturar e ajustar anos de erros cometidos demanda tempo.

REFERÊNCIAS

ANTARES ASSESSORIA. **Cotação de preços**. 2018. Disponível em:

<<http://downloads.antaresassessoria.com.br/Cotacao.pdf>>. Acesso em: 11 de junho de 2019.

BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens. **Gestão de custos e formação de preços: com aplicação na calculadora HP 12C**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2003.

CHIAVENATO, Idalberto. **Princípios da Administração: o essencial em Teoria Geral da Administração**. 2. ed. São Paulo: Editora Manole. 2013. 696 p.

CHIAVENATO, I. ; MATOS, F.G. **Visão e Ação Estratégica: Os Caminhos da Competitividade**. 3.ed. Barueri, SP: Manole, 2009.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração de vendas: uma abordagem introdutória**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira**. 10. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2004.

GITMAN, L. J. **Princípios da administração financeira**. 14. Ed. São Paulo: Pearson Education Brasil, 2017.

PIVETTA, G. **A utilização do fluxo de caixa nas empresas**: um modelo para a pequena empresa. Revista Eletrônica de Contabilidade, Santa Maria, v. 1, n. 2, 14 p., 2004.

SISTEMAS, Brasão. A importância da cotação de preços eficiente para a saúde financeira do negócio. 2019. Disponível em: <<http://brasaosistemas.com.br/blog/importancia-da-cotacao-de-precos/>>. Acesso em: 1 de junho de 2019.

SOARES, Andressa. **A importância da administração e seus profissionais**. 2017.

Disponível em: <<https://www.passeidireto.com/arquivo/47809242/a-importancia-da-administracao-e-de-seus-profissionais>>. Acesso em: 30 de maio de 2019.

SZABO, Viviane. **Gestão de Estoques**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2015.

TOM, Carin. **Nota fiscal de remessa: perguntas e respostas**. 2018. Disponível em:

<<https://blog.contaazul.com/nota-fiscal-de-remessa>>. Acesso em: 30 de maio de 2019.

