

UFMA - Universidade Federal do Maranhão
Centro de Ciências Sociais
Curso de Administração

**ANÁLISE DO PROCESSAMENTO DA
INFORMAÇÃO MANUAL X AUTOMATIZADA EM
VENDAS AUTÔNOMAS NO VAREJO**

SÉRGIO RICARDO ABREU COSTA

Orientador: Prof. Me. Rômulo Martins França

São Luís – MA, 2013



INTRODUÇÃO

- Controle das transações geradas nas vendas autônomas no varejo.
- Expectativa de crescimento do negócio: aumento do número de transações.
- Viabilidade de se utilizar métodos manuais de controle.
- Investimento em um Software especialista de controle.
- Formas de controle: manual x automatizado, comparação entre ambas.
- Problemática: investir ou não em um Software especialista de controle?



JUSTIFICATIVA

- Investir na utilização de softwares para gerenciar os processos em vendas a varejo, no contexto dos profissionais autônomos, pode se tornar bem mais viável do que se utilizar de métodos arcaicos e manuais de controle, que O' Brien (2004, p. 7) define como “[...] dispositivos manuais e simples de hardware”, pois diminui os ciclos de tempo, formaliza os processos e, assim, aumenta a produtividade.



OBJETIVOS

OBJETIVO GERAL

- Analisar os dois modos de controle, manual e automatizado, de vendas no varejo com foco em um vendedor autônomo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Levantar a bibliografia na literatura sobre varejo, vendas autônomas, Sistemas de Informação.
2. Analisar como a Informação é processada nos processos manuais e nos automatizados com *software* de controle.
3. Comparar os processos automatizados através de *software* aos processos manuais.
4. Apontar os pontos positivos e negativos de se utilizar um *software* de controle em vez de ferramentas manuais.

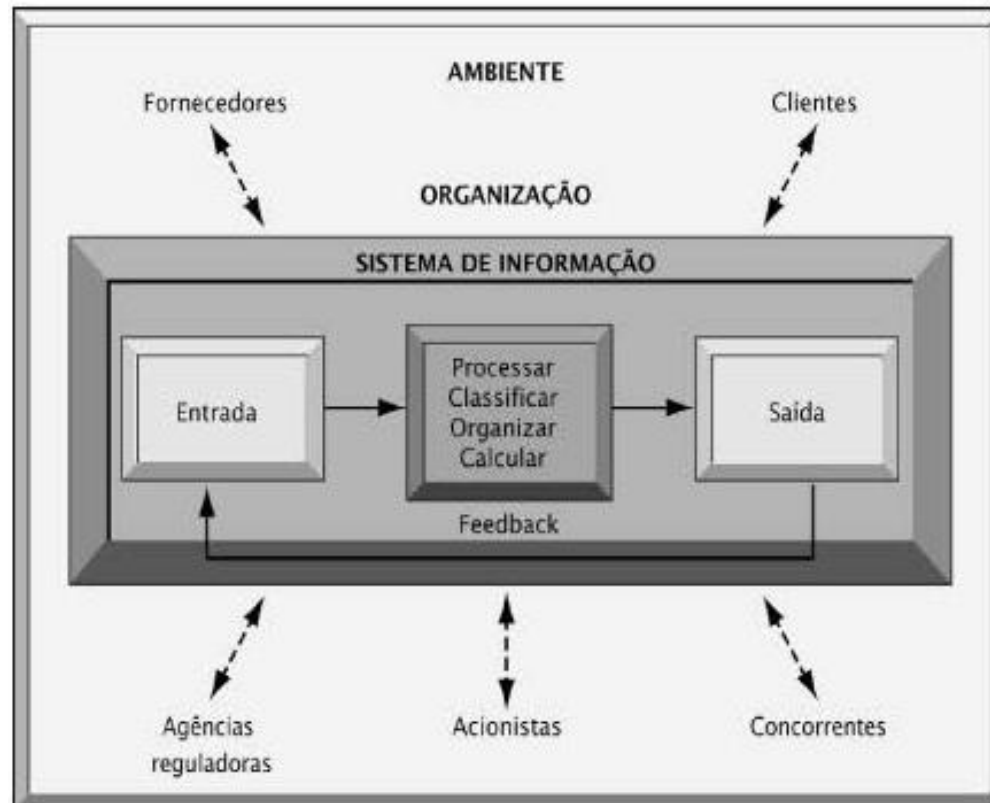
DADOS, INFORMAÇÃO E CONHECIMENTO

- **Dados** – segundo O’ Brien (2004, p.13) são: “[...] recursos de matéria-prima que são processados em recursos acabados de informação”.
- **Informação** - conjunto de dados organizados e inseridos em um determinado contexto, no qual é um produto final e tem como matéria-prima os próprios Dados que passaram por um processamento.
- **Conhecimento** – segundo Stair & Reinolds (2006, p.5) dizem ser “[...] a consciência ou entendimento de um conjunto de informações e forma de torná-las úteis para apoiar uma tarefa específica ou tomar uma decisão”.

SISTEMAS

- Sistemas são genericamente definidos como um conjunto de partes que se inter-relacionam para atingir um determinado objetivo e que ainda possuem elementos como entrada, processamento, saída e feedback.
- Stair & Reinolds (2006, p.6) dizem que os Sistemas podem ser classificados em:
 - ✓ Simples ou complexos, abertos ou fechados, estáveis ou dinâmicos, adaptativos ou não adaptativos, permanentes ou temporários.

SISTEMAS



Estrutura básica de um Sistema.

Fonte: Adaptado de Laudon & Laudon (2011, p.13).

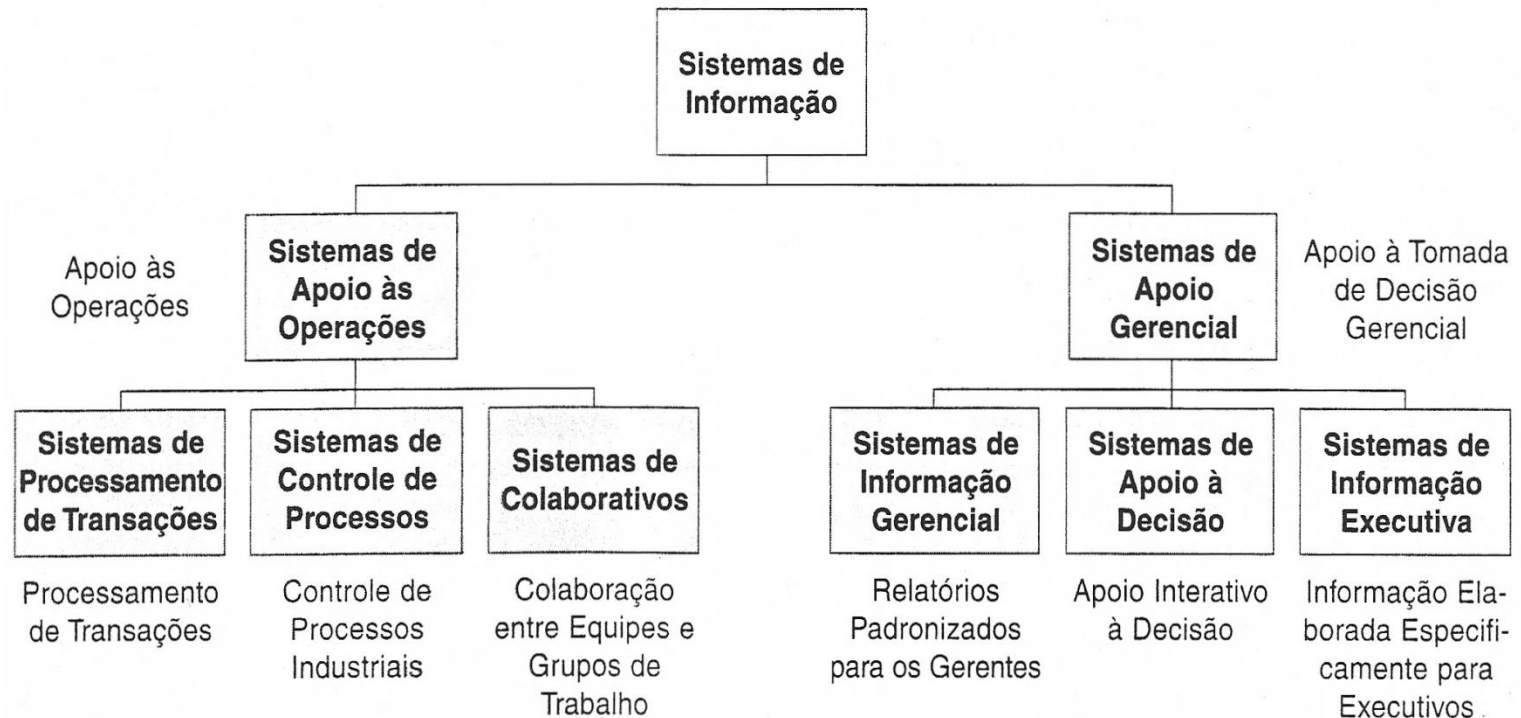
SISTEMA DE INFORMAÇÃO

- Segundo O' Brien (2004, p.6) “ Sistema de Informação é um conjunto organizado de pessoas, *hardware*, *software*, redes de comunicações e recursos de dados que coletam, transformam e disseminam informações em uma organização”.

Tipos de Sistema de Informação

- O' Brien (2004, p.23) subdivide os Sistemas de Informação em Sistemas de Apoio às Operações e Sistemas de Apoio Gerencial.

TIPOS DE SISTEMA DE INFORMAÇÃO



Classificação dos Sistemas de Informação como operacionais e gerenciais.

Fonte: O'Brien (2004, p.23).

SISTEMA DE PROCESSAMENTO DE TRANSAÇÕES - SPT

- Segundo O' Brien (2004, p.13) o SPT pertence ao grupo de Sistemas de Apoio às Operações e são definidos pelo mesmo como: “[...] um exemplo importante de sistemas de apoio às operações que registram e processam dados resultantes de transações das empresas”.

Transações

- Stair & Reynolds (2006, p.19) definem transação como: “[...] qualquer intercâmbio em negócios, como pagamentos a funcionários, vendas a clientes ou pagamentos a fornecedores”.

SISTEMA DE INFORMAÇÃO GERENCIAL - SIG

- Segundo O' Brien (2004, p.13), pertence ao grupo de Sistemas de Apoio à gestão.
- Conforme Laudon & Laudon (2011, p.327) os Sigs:
 - ✓ “[...] produzem relatórios fixos, programados para periodicidades definidas, com base em dados extraídos e resumidos dos sistemas subjacentes de processamento de transações (SPT)”.

SSD – SISTEMA DE SUPORTE À DECISÃO

- Segundo O’ Brien (2004, p.13), o SSD, assim como o SIG, também pertence ao grupo de Sistemas de Apoio à gestão.
- Conforme Laudon & Laudon (2011, p.326) os SSDs:
 - ✓ “[...] fornecem ferramentas ou modelo analíticos para analisar grandes quantidades de dados, além de consultas interativas de apoio para gerentes de nível médio que enfrentam situações de decisão semiestruturadas”.

SSD – SISTEMA DE SUPORTE À DECISÃO

- Tipos de decisões segundo Laudon & Laudon (2011, p.324):
- Não estruturadas: exige mais bom senso e capacidade de avaliação do responsável pela tomada de decisão;
- Estruturadas: são decisões rotineiras, repetitivas e não precisam ser tratadas como novas.
- Semiestruturada: são o meio-termo entre a decisão estruturada e não estruturada.

SIG X SSD

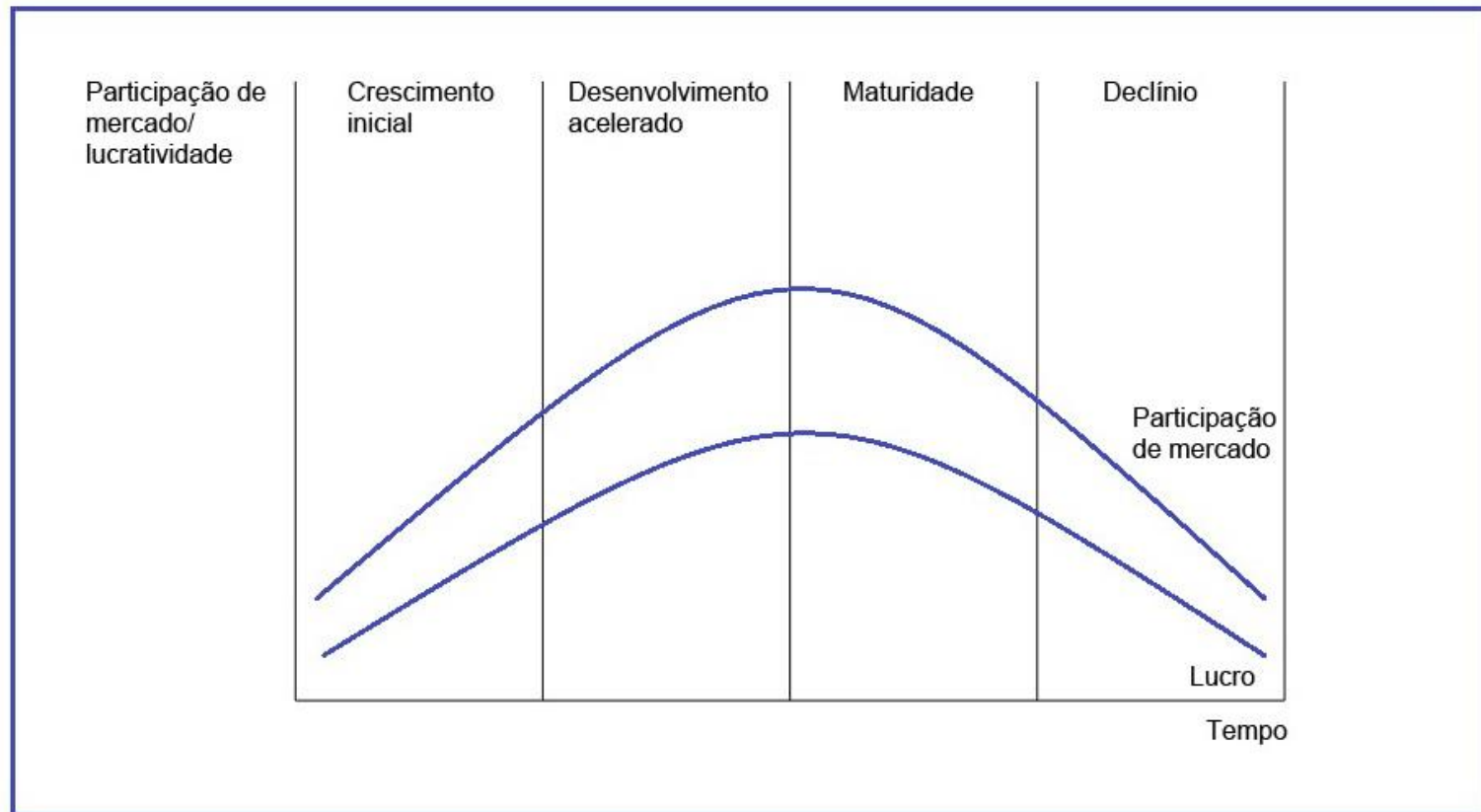
VENDAS A VAREJO

- Segundo a *American Marketing Association* citada por Cobra (2011, p.335), o varejista é definido como:
 - ✓ “[...] uma unidade de negócio que compra mercadorias de fabricante, atacadistas e outros distribuidores e vende diretamente a consumidores finais e, eventualmente, a outros consumidores”.

CLASSIFICAÇÕES E TIPOS DE VAREJISTAS

- Uma das subdivisões feitas por Las Casas (2006):
 - ✓ **Varejo de loja:** lojas de departamento, lojas de desconto, supermercados, superlojas e *shopping centers*.
 - ✓ **Varejo Extra Loja:** reembolso postal, venda porta a porta, venda por telefone e máquinas de vender.

CICLO DE VIDA DO VAREJO



Ciclo de vida de um Varejo.

Fonte: Adaptado de Cobra (2011, p. 336).

VENDEDORES AUTÔNOMOS

Segundo Fernandes (1992, p.68) é: “ [...] o trabalhador independente que, com habitualidade exerce profissão, fazendo-o por conta própria e fito de ganho”.

- O profissional autônomo pode ser também um prestador de serviços sem vínculo empregatício.
- Pode dirigir suas atividades diretamente ao seu público alvo

METODOLOGIA

- Pesquisa bibliográfica;
- Estudo de caso com pesquisa exploratória.





ESTUDO DE CASO

- Informação manual x automatizada em vendas autônomas no varejo
- Apresentação do Caso
 - ✓ **Nome:** Mariane Araújo da Silva, vendedora autônoma no varejo, cuja empresa está ainda em processo de regularização.
 - ✓ **Foco de mercado:** Classes A e B, preferencialmente o público feminino.



ESTUDO DE CASO

- Informação Manual

2013 12 JUNHO
June
Junio
QUARTA | Wednesday | Miércoles

07 Camila comprou 11/11/13

08	1	Panela	R\$	65,80
09	1	Pimenta	R\$	18,58
	1	Brimo	R\$	22,72
10	1	Brimo	R\$	37,08
	1	Brimo	R\$	61,08
11				206,00 ÷ 2 = 103,00
12	1	Parcela a pagar		30/11/13
	2	Parcela a pagar		10/12/13
13				

Anotações manuais de pagamento.

Fonte: Elaboração própria do autor.



ESTUDO DE CASO

• Informação Manual

CONTROLE DE VENDAS (ROMANEL) JANEIRO 2013, aquisição: 18.01.13							
DESCRIÇÃO DE VENDAS	REFERENCIA	VALOR	CLIENTE	TELEFONE CONTATO	DATA DA COMPRA	PREVISAO DE PAGTO	DATA DE PAGAMENTO
BRINCO	523849-00-00	60,00	Raimundo		19/01/2013	08/02/13 vai dar 30,00	22/02/13 30,00
BRINCO	522093-00-26	45,00	Lene	(98) 5555-5555	18/01/2013	20/02/2013	21/02/2013
BRINCO	520164	30,00	Ana cristina		22/08/2013		
BRINCO	52430-00-00	60,00	Batista		19/01/2013	pg 30,00 15/02	21/02/13 PG 30,00
BRINCO	520403-00-00	35,00	Camila		24/01/2013	30/01/2013	29/01/2013
BRINCO	523960-00-00	45,00	Lene		18/01/2013	20/02/2013	21/02/2013
BRINCO	524048-00-00	70,00	Leide		19/01/2013	30/01/12 A 10/02/13	21/02/2013
BRINCO	522139-00-00	50,00	Baixa (perda)				
BRINCO	522008-00-00	50,00	Marcelo		31/01/2013	31/01/13 A VISTA	31/01/2013
BRINCO	523281-00-00	75,00	Dias		19/01/2013	28/02/13 37,50	06/02/13 vai dar 37,50
BRINCO	520883-00-00	45,00	Talita			07/01/2013	11/03/2013
BRINCO	523949-00-00	50,00	Gilvaneide		14/02/2013	1 parcela 25/02/2013	2 parcela 06/03/13
BRINCO	520240-00-00	30,00	Karina		21/01/2013	8/2/2013 15,00	28/02/2013
BRINCO	522714-00-00	45,00	Pendente				
BRINCO	520589-00-00	50,00	Elizangela		13/03/2013	deu 25,00 23/03/13	22/04/13 25,00
CORDAO	530694-42-00	60,00	Rose		05/03/2013	20/mar	
pingente coracao	540200-00-00	30,00	Rose	(98) 3333-3333	05/03/2013	15/fev	
CORDAO	531097-40-00	60,00	Rose		05/03/2013	20/mar	
pingente fada	541558-00-00	30,00	Rose		05/03/2013	15/fev	
pulseira infantil	550488-18-00	55,00	Erica		08/02/13 vai dar 27,50	07/03/13 27,50	
anel infantil	510002-14-00	50,00	Rose		05/03/2013	20/mar	
anel infantil	510719-12-00	50,00	Rose		05/03/2013	20/mar	
VALOR TOTAL		1075,00					
investimento de jan.		547,93					
perdas		125					
		220,00					
lucro real		182,07					

Planilha controle da vendedora referente aos produtos da Romanel.

Fonte: Elaboração própria do autor.



ESTUDO DE CASO

- Informação Automatizada
- Software para Automatização da Informação

Cadastro de Clientes

Dados do Cliente

Nome Data de Nascimento

CPF

Fone () - E-mail

Endereço

Rua Num

Bairro Cidade UF

Complemento Cep

Lista de Clientes

Nome Página 1 de 3 Total de clientes: 19

ID	Nome	Fone	CPF	E-mail	Data de Nascimento
1	Raimundo - Brisamar	(98)9972-6042	. . -		//
2	Lene - Aline	(98)8222-3721	. . -		//
3	Ana Cristina	(98)9617-7255	. . -		//
4	Batista - Brisa	() -	. . -		//
5	Camila - Brisamar	(98)9606-8277	. . -		//
6	Leide - Aline	() -	. . -		//
7	Amigo De Marcelo	() -	. . -		//

Tela de cadastro de Clientes.
Fonte: Elaboração própria do autor.



ESTUDO DE CASO

- Informação Automatizada
- Software para Automatização da Informação

Cadastro de Produtos

Dados do Produto

Referência

Descrição

Preço/unidade

Quantidade

Lista de Produtos

Descrição Referência Página 1 de 4 Total de prod.: 24

Referência	Descrição	Preço	Quantidade
511140-18-06	Anel	94.0	9
510117-20-00	Anel	90.0	9
523849-00-00	Brinco	60.0	9
522093-00-26	Brinco	45.0	9
520164	Brinco	30.0	9
52430-00-00	Brinco	60.0	9
520403-00-00	Brinco	35.0	9

Tela de cadastro de Produtos.
Fonte: Elaboração própria do autor.



ESTUDO DE CASO

- Informação Automatizada
- Software para Automatização da Informação

Cadastro de Fornecedores

Dados do Fornecedor

Nome E-mail

CNPJ

Endereço 01 Endereço 02 Endereço 03

Rua Num

Bairro Cidade UF

Complemento Cep

Fone

Lista de Fornecedores

Nome Página 1 de 1 Total de fornecedores: 2

ID	Nome	CNPJ	E-mail
1	Romanel	. . / -	
2	Natura	. . / -	

Tela de cadastro de Fornecedores.
Fonte: Elaboração própria do autor.



ESTUDO DE CASO

- Informação Automatizada
- Software para Automatização da Informação

The screenshot displays a web application window titled "Controle de vendas". The main content area has a blue gradient background. A modal dialog box titled "Login" is centered on the screen, containing the following elements:

- Logar no Sistema** (Login to the System)
- Login** (Section header)
- Usuário** (User): A text input field.
- Senha** (Password): A text input field.
- Produto** (Product): A dropdown menu with "Rommanel" selected and "Natura" as an alternative option.
- Acessar** (Access): A button with a key icon.
- Limpar** (Clear): A button with a trash icon.

The status bar at the bottom of the window shows "Sistema operacional: Windows 7 x86" and the date/time "terça, 12 de novembro de 2013 19:19:17".

Tela de cadastro de Acesso ao Sistema.
Fonte: Elaboração própria do autor.



ESTUDO DE CASO

- Informação Automatizada
- Software para Automatização da Informação

Cadastro de Vendas

Dados da venda

Cadastro de vendas

Data da venda // Cientes Raimundo - Brisamar Página 1 de 4 Total de produtos: 24

Produtos cadastrados

Referência	Descrição	Quantidade	Preço	Adicionar	Qtde a comprar	Subtotal
511140-18-06	Anel	9	94.0	<input type="checkbox"/>		
510117-20-00	Anel	9	90.0	<input type="checkbox"/>		
523849-00-00	Brinco	9	60.0	<input type="checkbox"/>		
522093-00-26	Brinco	9	45.0	<input type="checkbox"/>		
520164	Brinco	9	30.0	<input type="checkbox"/>		
52430-00-00	Brinco	9	60.0	<input type="checkbox"/>		
520403-00-00	Brinco	9	35.0	<input type="checkbox"/>		

Adicionar Limpar histórico Procurar Total da venda

Consultar venda

Nome do cliente Página 1 de 4 Total de vendas: 22

ID	Data da Venda	Cliente	Valor total
1	19/01/2013	Raimundo - Brisamar	60.0
2	18/01/2013	Lene - Aline	45.0
3	22/08/2013	Ana Cristina	30.0
4	19/01/2013	Batista - Brisa	60.0
5	24/01/2013	Camila - Brisamar	35.0
6	18/01/2013	Lene - Aline	45.0
7	19/01/2013	Leide - Aline	70.0

Salvar Listar Deletar Novo Relatório

Tela de cadastro de Cadastro de Vendas.
Fonte: Elaboração própria do autor.



ESTUDO DE CASO

- Informação Automatizada
- Software para Automatização da Informação

The screenshot shows a software window titled 'Caixa'. It contains a form for recording a sale with the following fields:

- Dados da venda:**
 - Venda: Venda: 3 - Cliente: Ana Cristina - Data da Venda: 22/08/2013
 - Situação: Débito
 - Forma de pagamento: à vista (dropdown menu is open showing options: à vista, a prazo, cartão)
 - Total a pagar: 30.0
- Pagamento à vista:**
 - Valor pago: [input field]
 - Troco: [input field]
 - Data de pagamento: // [calendar icon]
 - Competência: // [calendar icon]
- Controle de pagamentos:**
 - Nome do cliente: [input field]
 - Navigation buttons: [back], [forward], [home], [end]
 - Page info: Página 1 de 4 Total de registros de caixa: 28
- Table of payments:**

ID	Venda	Situação	Forma de pagamento	Valor pago à vista	Data pgto à vista
1	Venda: 1 - Cliente: Raimu...	Quitado	a prazo	0.0	
2	Venda: 2 - Cliente: Lene ...	Quitado	a prazo	0.0	
3	Venda: 4 - Cliente: Batist...	Quitado	a prazo	0.0	
4	Venda: 5 - Cliente: Camil...	Quitado	a prazo	0.0	
5	Venda: 6 - Cliente: Lene ...	Quitado	a prazo	0.0	
6	Venda: 7 - Cliente: Leide ...	Quitado	a prazo	0.0	
7	Venda: 8 - Cliente: Marce...	Quitado	à vista	50.0	31/01/2013

At the bottom of the window, there are buttons for: Salvar, Listar, Deletar, Novo, and Relatório.

Tela de cadastro de controle de Caixa.
Fonte: Elaboração própria do autor.



ESTUDO DE CASO

- Informação Automatizada
- Software para Automatização da Informação

The screenshot shows a web application window titled "Resultado". At the top, there are dropdown menus for "Ano" (Year) set to "2013" and "Mês" (Month) set to "Jan". Below this, the interface is divided into several sections for data entry and calculation:

- Exercício em caixa:** Includes fields for "Investimento Inicial", "Inserção de caixa", "Retirada de Caixa", and "Total a receber" (displayed as 0.0).
- Exercício em banco:** Includes fields for "Inserção em banco" and "Retirada em banco".
- Transferencias:** Includes fields for "Caixa p/ banco" and "Banco p/ caixa".

Below these sections are four buttons: "Salvar" (Save), "Novo" (New), "Relatório" (Report), and "Resetar" (Reset).

The bottom section, titled "Resultados", displays calculated values in a grid:

Entradas em caixa	1470.0	Entradas em banco	0.0
Saidas em caixa	34.71	Saidas em banco	0.0
Saldo em caixa (E/S)	1435.29	Saldo em banco (E/S)	0.0
Investimento	940.19		
Saldo do Exercício	495.1	Resultado do Exercício	Lucro

Tela de resultados do exercício mensal e anual.
Fonte: Elaboração própria do autor.



ESTUDO DE CASO

- Informação Automatizada
- Software para Automatização da Informação

Relatório

Resultados

Resultado do exercício		Rommanel	
Dados do caixa		Data do exercício 01/2013	
ENTRADAS	1470.0	INSERÇÕES	0.0
SAÍDAS	34.71	RETIRADAS	34.71
SALDO (E/S)	1435.29		
TOTAL A RECEBER	0.0		
TRANSFERÊNCIAS BANCO/CAIXA	0.0		
Dados em banco			
ENTRADAS	0.0	INSERÇÕES	0.0
SAÍDAS	0.0	RETIRADAS	0.0
SALDO (E/S)	0.0		
TRANSFERÊNCIAS CAIXA/BANCO	0.0		
INVESTIMENTO	940.19		
SALDO DO EXERCÍCIO	495.1		
RESULTADO DO EXERCÍCIO	Lucro		

Relatório de Resultados.
Fonte: Elaboração própria do autor.



ESTUDO DE CASO

- **Pontos positivos e negativos**

- **Quesitos:**
 1. Flexibilidade
 2. Investimento
 3. Agilidade de Armazenamento dos dados
 4. Organização
 5. Produtividade
 6. Possibilidade de erros



CONCLUSÃO

- Os Sistemas de Informação sejam eles manuais ou informatizados são ferramentas essenciais para o controle de um negócio.
- O processamento dos dados e das informações deve ser exercido de maneira prática, intuitiva e segura.
- Modo Informatizado de controle com a implantação de um software especialista em detrimento do modo manual.
- Melhora nos processos das vendas autônomas no varejo com a implantação do software especialista.
- Modo manual de controle ainda sendo utilizado, porém como auxiliar no processamento das informações.



PRINCIPAIS REFERÊNCIAS

- COBRA, Marcos. **Marketing Básico: Uma Abordagem Brasileira**. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2011.
- LAS CASAS, Alexandre L. **Administração de vendas**. 6ª ed. São Paulo: Atlas. 2006.
- LAUDON, Kenneth; LAUDON, Jane. **Sistemas de Informações Gerenciais**. 9ª ed. São Paulo: Pearson Hall, 2011.
- O' BRIEN, J. A. **Sistemas de informações e as decisões gerenciais na era da Internet**. 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 2004.
- STAIR Ralph M.; REYNOLDS George W. **Princípios de Sistemas de Informação** - Trad. da 6ª ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2006.