

Relação da gestão de estoque com a rentabilidade das empresas brasileiras do setor de varejo

RESUMO

A gestão de estoques é um dos temas mais importantes do meio corporativo, contudo é uma prática recente em empresas do setor varejista. É comum no setor do varejo, que o responsável pela gestão de estoque e compras seja a mesma pessoa, com isso, é necessário um planejamento bem elaborado do gerenciamento de estoques. Essa pessoa não é apenas um operador de sistema que implantam pedidos e faz o acompanhamento do recebimento e saída desses pedidos, ele é também um negociador que deve estar atento a tendências do mercado e as necessidades da empresa. Com isso, as empresas buscam cada vez mais ter um nível ideal de estoques que garanta sua sustentabilidade econômica. O presente estudo, busca analisar a relação entre giro de estoque e prazo médio de estoques à rentabilidade das empresas do setor varejista brasileiro, considerando 688 empresas brasileiras na amostra inicial, sendo 49 varejistas no período de 2012 a 2020, respondendo ao seguinte questionamento: Qual a correlação entre gestão de estoques e rentabilidade das empresas do setor varejista brasileiro? O estudo justifica-se por contribuir para um assunto importante para as organizações, o capital de giro sob a ótica dos estoques, analisando a eficiência da gestão desses ativos nas empresas brasileiras do setor varejista, verificando a correlação entre estoques e rentabilidade.

Palavras-chave: Rentabilidade. Gestão de Estoques. Setor Varejista.

Área Temática: Custos como ferramenta para o planejamento, controle e apoio a decisões.

1 INTRODUÇÃO

O crescimento nos mercados emergentes tem atraído atenção de consumidores, fabricantes de bens de consumo e varejistas (Gupta, 2015). Contudo, o ambiente de negócios no varejo em alguns desses mercados, como o Brasil, vem se deparando com momentos de fragilidade devido aos problemas econômicos e políticos, desde o ano de 2014. O mesmo autor sugere a importância da inovação, gestão sustentável e competitividade, permitindo que seus gestores inovem nas práticas mercadológicas. Estudos e práticas para essa busca no mercado consumidor podem impactar positivamente o resultado econômico-financeiro de empresas no varejo, como também induzir o desenvolvimento do país, por gerar sustentabilidade nos negócios, aperfeiçoar sua gestão interna e, conseqüentemente, alavancar sua rentabilidade e apoiar o crescimento do setor varejista.

Analisando a tendência de mercado e a concorrência no setor varejista, entende-se que uma boa gestão de estoque é essencial para se manter competitivo no mercado. Com a alta concorrência nas organizações, é necessário definir um planejamento, tanto por meios de estimativas de venda, histórico de vendas de um determinado produto ou linha de produtos (Naressi & Naressi, 2019).

A gestão de estoques pode apresentar-se como uma vantagem competitiva para as empresas nesse ambiente competitivo, pois elas conseguem alcançar níveis elevados de competências em suas operações e processos. Contudo, as empresas precisam tomar cuidados para não ter excedente de produtos ociosos, o que pode provocar uma elevação dos custos e perda de demanda devido à inexistência de produtos. Uma das maiores dificuldades dos gestores nas organizações, independente do porte e do setor é com relação ao equilíbrio dos estoques com a demanda. A ausência de estoques sinaliza uma má gestão, o estoque em quantidade elevada significa o mesmo, pois ocorre uma inexistência de processos que deveriam ser realizados para que não houvessem ambos os problemas e também para evitar que a empresa invista em estoques que poderá afetar a rentabilidade e o retorno da empresa (Santana, 2014).

O presente estudo tem por objetivo analisar a relação entre giro de estoque e prazo médio de estoques à rentabilidade das empresas do setor varejista brasileiro, comparando 688 empresas do varejo no período de 2012 a 2020, respondendo ao seguinte questionamento: Qual a correlação entre a gestão de estoques e a rentabilidade das empresas do setor varejista brasileiro? O estudo justifica-se por contribuir para um assunto importante para as organizações, o capital de giro sob a ótica dos estoques, analisando a eficiência da gestão desses ativos nas empresas brasileiras do setor varejista, verificando a correlação entre estoques e rentabilidade.

Este artigo está estruturado em cinco sessões. Além desta introdução na primeira sessão, apresenta-se o referencial teórico na segunda sessão. A sessão seguinte traz os procedimentos metodológicos. Os resultados são apresentados na quarta sessão. Por fim, têm-se as considerações finais, bem como limitações e sugestões para pesquisas futuras na quinta sessão.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Rentabilidade

Reis (2009) aponta que mais importante do que apurar a taxa de retorno sobre o investimento, é analisar os fatores determinantes desse resultado. Isso é possível a partir do desdobramento da TRI em Margem e Giro. Esse modelo de análise de desempenho (Margem X Giro) é conhecido como Método Du Pont. Segundo Silva (2008, p. 241), esta é “uma forma gráfica e analítica de demonstrar o retorno sobre o investimento, a partir da integração entre os índices de atividade (giro do ativo) e a margem líquida, o que mostra, de forma sistemática, como é determinada a lucratividade do investimento.”

Marion (2009, p. 166) demonstra como se calcula a TRI segundo o Método Du Pont, na qual a Taxa de Retorno sobre Investimentos pode ser obtida pela multiplicação da Margem de Lucro pelo Giro do Ativo. Que segundo Silva (2008, p. 241) é “uma forma gráfica e analítica de demonstrar o retorno sobre o investimento, a partir da integração entre os índices de atividade (giro do ativo) e a margem líquida, o que mostra, de forma sistemática, como é determinada a lucratividade do investimento.”

As empresas que ganham mais na margem, geralmente obtêm vantagem no preço. As empresas que ganham no giro, visam quantidade. A rentabilidade de uma empresa é obtida por meio de uma junção entre Preço e Quantidade, ou seja, entre Margem (lucratividade) e Giro (produtividade). Reis (2009) afirma que analisar os fatores determinantes desse resultado é mais relevante do que apurar a taxa de retorno sobre o investimento. Isto é possível a partir do desdobramento da TRI em

Margem e Giro, no qual o giro do ativo alto traduz a rentabilidade do negócio, ou seja, são diretamente proporcionais, o que significa maior eficiência financeira da empresa.

A rentabilidade de uma empresa é obtida por meio de uma conjugação entre Preço e Quantidade, ou seja, entre Margem (lucratividade) e Giro (produtividade). Este produto culmina no indicador de rentabilidade, que indica se o negócio é eficiente e conseqüentemente rentável. Segundo Matarazzo (1998, p. 181), os índices do grupo da Rentabilidade “[...] mostram qual a Rentabilidade dos capitais investidos, isto é, quanto renderam os investimentos e, portanto, qual o grau de êxito econômico da empresa [...]”. Já Reis (2009, p. 288) afirma que esses índices “medem a capacidade de produzir lucro de todo o capital investido nos negócios (próprios e de terceiros).”

Conforme Marion (2009, p. 131) “A rentabilidade é medida em função dos investimentos. As fontes de financiamento do Ativo são Capital Próprio e Capital de Terceiros. A administração adequada do Ativo proporciona maior retorno para a empresa.” Para Padoveze e Benedicto (2011, p. 118) “A abordagem principal de Rentabilidade tem como referência os donos da empresa (os sócios, se limitadas ou os acionistas, se sociedades anônimas). O valor do investimento dos proprietários é denominado em finanças como capital próprio e representado no balanço patrimonial pelo Patrimônio Líquido.

A rentabilidade, também expressa como taxa de rentabilidade ou taxa de retorno, é a relação do lucro com o investimento. Seu objetivo é determinar o retorno do investimento para saber se o mesmo ocorreu conforme o planejado. Por meio da análise deste índice, é possível fazer uma avaliação do desempenho final da organização, além de permitir analisar as causas dos problemas acerca da Rentabilidade da empresa.

Com base nas considerações apresentadas, nota-se a importância de se conhecer os principais índices de rentabilidade, visto que estes indicadores proporcionam ao analista uma avaliação dos lucros da empresa, baseado nos diversos aspectos relacionados às atividades da organização e também traduzir seus níveis de rentabilidade do negócio.

Por fim, a rentabilidade de uma empresa é obtida por meio de uma conjugação entre Preço e Quantidade, ou seja, entre Margem (lucratividade) e Giro (produtividade). Portanto, esta taxa traduz a rentabilidade da organização sobre o capital investido nela.

2.2 Gestão de Estoque

A gestão de estoque é definida como “um conjunto de atividades que visa, por meio das respectivas políticas de estoque, o pleno atendimento das necessidades da empresa, com a máxima eficiência e ao menor custo, através do maior giro possível para o capital investido em materiais” (Viana, 2010, p. 117). Scherr (1989) aponta que a gestão de estoque é uma das preocupações mais antigas encontradas nos estudos de ciência da gestão, pois ela difere da administração de outros ativos e passivos, uma vez que os estoques não se assemelham aos ativos puramente financeiros por possuírem uma natureza física.

Qualquer quantidade de bens físicos que sejam armazenados, de maneira improdutivo, por um período de tempo pode ser considerado estoque (Paoleschi, 2014). Scherr (1989) classifica os estoques em três diferentes tipos: matérias-primas, materiais em desenvolvimento e produtos acabados. Já Assaf Neto (2006)

propõe a seguinte divisão: mercadorias e produtos acabados, produtos em elaboração, matérias-primas e embalagens e materiais de consumo e almoxarifados.

As organizações mantêm estoque de matéria-prima para evitar que a produção seja interrompida caso falte insumos. Já o estoque de materiais em desenvolvimento assegura continuidade da operação a partir do estágio seguinte, diminuindo os custos de pausa de equipamentos. O estoque do produto acabado tem por objetivo diminuir a probabilidade de falta de bens ou serviços para os consumidores (Scherr, 1989).

Slack, Chambers e Johnston (2007, p. 382) apontam que “se o fornecimento de qualquer item ocorresse exatamente quando fosse demandado, o item nunca necessitaria ser estocado”. Contudo a combinação entre a oferta e a demanda nem sempre se relacionam de forma unânime e por isso as empresas detêm estoque como garantia de ocorrências inesperadas.

Com isso muitas organizações podem ir à falência por imobilizar valores elevados de capital em estoques já que não resta recursos financeiros necessários para o capital de giro. Para evitar este tipo de problema, é necessário que a organização tenha uma gestão de estoque eficiente pois isto favorece a redução de valores monetários investido no estoque e conseqüentemente os custos de armazenagem sejam os menores possíveis (Pozo, 2010).

A gestão de estoques entende que quantidade de estoque parada é capital parado. Ou seja, não está tendo nenhum retorno do investimento efetuado e, por outro lado, este capital investido poderia estar suprindo a urgência de outro segmento da empresa, motivo pelo qual o gerenciamento deve projetar níveis adequados, objetivando manter o equilíbrio entre estoque e consumo. Os níveis devem ser atualizados periodicamente para evitar problemas provocados pelo crescimento do consumo ou vendas e alterações dos tempos de reposição (Oliveira & Silva, 2014, p. 07).

O objetivo da gestão de estoque é disponibilizar as informações necessárias para a organização sobre suas demandas de mercadorias, dando uma maior visibilidade e evitando que a empresa detenha um volume alto de estoque e conseqüentemente custos elevados na manutenção destes estoques. A gestão de estoque consiste no planejamento, controle e retroalimentação do estoque. Dentre as atividades realizadas, tem-se o acompanhamento dos níveis de estoque, definição das datas de entrada e saída de materiais do estoque, determinação do ponto de pedido de estoque, isto é, o nível de estoque no qual um pedido de reposição deve ser feito junto ao fornecedor (Parente, 2009).

2.3 Gestão de Estoque e Rentabilidade no Setor Varejista

Tradicionalmente, o comércio varejista é dividido em dois grandes grupos, produtos alimentícios e não alimentícios, ou, entre bens de consumo duráveis, semiduráveis e não duráveis (Lobato, Silva & Ribeiro, 2009). O comércio varejista assume um papel relevante na economia do país pois envolve todas as operações que integram o processo de venda de produtos e serviços para satisfazer as necessidades do consumidor final. Quando esses bens ou serviços são adquiridos, seja para uso pessoal, familiar ou doméstico e agregam valor para o consumidor, a empresa atingiu seu objetivo (Oliveira, 2005; Parente, 2009).

Carvalho (2016) aponta que o varejo possui uma relação direta com o consumidor final, ele evidencia suas exigências com maior atenção e rapidez, estando atento às variações de comportamento do mercado. Dessa forma, para

atender a demanda dos clientes, a empresa precisa ter um bom planejamento e gerenciamento de seu estoque, assim como saber o tempo necessário para o processamento dos pedidos, o tempo de entrega e o que fazer para que não tenham a falta de produtos (Santana, 2014).

A gestão de estoques no varejo brasileiro foi, durante muito tempo, relegada a um segundo plano nas preocupações dos gestores das empresas varejistas. Antes da época inflacionária, em virtude da quase inexistência de grandes redes varejistas e, portanto, pouquíssima competição, a maioria das lojas era gerenciada por seus proprietários e estes executavam a gestão de seus negócios utilizando sua experiência prática. Faziam reposição de mercadorias ou compra dos itens “da moda” quando visitados por representantes de fornecedores, definindo quantidades a comprar de maneira empírica (Sucupira, 2003, p. 02).

Alguns fatores contribuíram para que o cenário apresentado acima fosse se transformando e os gestores das empresas varejistas passassem a dar maior atenção aos estoques para garantir sua sobrevivência: a redução das taxas de inflação, surgimento de sistemas computadorizados de gestão empresarial, aumento da competição, aumento do número de lançamentos de produtos por parte das indústrias tornando o processo de planejamento de compras mais complexo, o surgimento do e-commerce e a necessidade de competir em um mercado em que o consumidor está cada vez mais exigente (Sucupira, 2003).

No setor varejista do ramo alimentício que por característica de negócio apresenta elevado volume e rotatividade de estoques, com giro diário para alguns produtos por causa da sua perecibilidade, gera um alto volume financeiro em sua atividade. Em compensação, a atividade exige um grande aporte de recursos para seu funcionamento, tanto no operacional, quanto na estrutura. Outra característica que vem ganhando força no setor, especialmente entre as organizações líderes do país, é a estratégia de aumentar as vendas dos produtos não alimentícios, com receitas e margem diferenciadas. Na busca por serviços adicionais as redes entraram em novos negócios, especialmente o varejo de bens duráveis (não-alimentar). Com isso, empresas que antes eram por essência varejistas de alimentos agora, atuam no varejo de forma geral (Susin, 2013).

Diante do elevado investimento em estrutura e estoques necessários para atender a grande diversidade de consumidores que possuem e a necessidade de estarem sempre atentos aos preços, pela competitividade do setor de varejo, é somente a partir de uma análise adequada de rentabilidade da empresa que é possível averiguar sua real situação (Susin, 2013). Para evidenciar a rentabilidade das organizações, inúmeros índices podem ser elaborados. Matarazzo (2010) explica que por meio dos índices de rentabilidade é possível verificar os capitais investidos e, com isso, qual foi o resultado econômico da empresa.

Para a elaboração deste estudo, será considerado os seguintes índices:

2.3.1 Retorno sobre o Ativo (ROA)

O retorno sobre o ativo é uma medida do lucro real em ativos. Este índice pode ser definido de várias maneiras, mas a mais usual é dividir o lucro líquido pelo ativo total. Dessa forma, calcular o ROA significa encontrar uma taxa de retorno gerado pelas aplicações realizadas por uma organização em seus ativos. Para este índice, quanto maior o resultado do índice, melhor está a capacidade de gerar lucros da empresa. Com base neste conceito, o resultado encontrado indica o retorno

gerado por cada R\$ 1,00 que a organização investiu em seu negócio (Assaf Neto, 2010)

$$ROA = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}}$$

2.3.2 Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE)

O ROE verifica qual foi a taxa de rendimento do patrimônio líquido da empresa. Ross, Westerfield e Jordan (2013, p. 68) explicam que “o retorno sobre o Patrimônio Líquido é uma medida de como foi ao ano para os acionistas”. Este índice é de grande interesse dos acionistas pois mostra o retorno do capital próprio investido no negócio e por se referir à avaliação dos investimentos feitos na empresa.

$$ROE = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido Médio}}$$

2.3.3. Giro de Estoque (GE)

Camarotto (2009, p.88) define o giro de estoque: “é um índice que indica o volume de estoques que o varejista deverá ter em um determinado período para sustentar um volume de vendas, por exemplo, como em um mês”. Para Gonçalves (2007), a função do giro de estoques está na indicação da quantidade de vezes que o estoque gira anualmente, em outras palavras, é a agilidade com que os investimentos em estoque são recuperados por meio da venda de seus produtos.

$$GE = \frac{\text{Vendas}}{\text{Estoque Médio}}$$

2.3.4 Prazo Médio de Estoque (PME)

O prazo médio de estoques mostra o tempo médio em que os estoques totais permanecem armazenados no estoque ao longo do ano. O item “estoques” pode ser encontrado no Balanço Patrimonial, dentro do Ativo Circulante, e representa o total de mercadorias ou produtos que a organização possui e que já podem ser comercializados (Assaf Neto, 2010).

$$PME = \frac{\text{Estoque Médio} \times 360}{\text{Custo da Mercadoria Vendida}}$$

2.3.5 Endividamento (END)

O índice de endividamento reflete o quanto do caixa da organização está comprometido para cumprir suas obrigações no curto prazo. Ao estudar o endividamento de uma empresa, é possível fazer uma análise do perfil da dívida. Quanto maior for o indicador, maior a pressão no caixa para pagar as dívidas de curto prazo e quanto menor for o resultado, maior o tempo que a empresa precisa para honrar seus compromissos. A situação de endividamento de uma organização indica o montante de recursos de terceiros que está sendo usado, na tentativa de gerar lucros. Além disso, quanto mais dívida a empresa usa em relação ao total de seu ativo, maior será sua alavancagem operacional. Ou seja, quanto maior o

endividamento a custos fixos, ou alavancagem financeira, de uma empresa, maior serão o seu risco e o retorno estimados (Gitman, 2010).

$$\text{END} = \frac{\text{Passivo Total}}{\text{Ativo Total}}$$

2.3.6 Liquidez Corrente (WLC)

O índice de liquidez corrente demonstra a situação financeira de uma organização e sua capacidade de pagar obrigações adquiridas. Dessa forma, o objetivo deste índice é demonstrar a capacidade de pagamento de dívidas da empresa (Assaf Neto, 2010). Diniz (2015) explica que ter um índice de liquidez considerado bom, não significa que a empresa possui dinheiro em caixa, mas que o negócio tem a capacidade de transformar recursos financeiros em geração de caixa. Além disso para o autor, os índices de liquidez altos são bons para a empresa desde que a mesma não deixe de investir seus recursos em prol da perpetuidade dos negócios. Desta maneira, o índice de liquidez, representa a capacidade que a empresa tem de gerar recursos para pagar suas obrigações. Contudo, se este índice se apresentar muito alto, o resultado traduz que a empresa não está reinvestindo no negócio.

$$\text{LC} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Além dos índices acima, para a análise, será levado também em consideração o tamanho da empresa, pois este influencia no capital de giro, conseqüentemente na gestão de estoques, onde organizações grandes podem solicitar maior investimento neste item em função do maior nível de receita ou ainda podem utilizar de seu poder de barganha para reduzir prazos com fornecedores (Teruel, Ribeiro & Maestri, 2015).

Diante do exposto e a partir dos índices apresentados, este estudo buscará responder a seguinte pergunta: qual a correlação entre a rentabilidade e a gestão de estoques em empresas brasileira do setor varejista?

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este estudo se caracteriza como uma pesquisa descritiva de natureza quantitativa. A pesquisa descritiva é definida como sendo aquela em que o pesquisador apresenta o objeto de estudo, analisando e descrevendo como determinado fenômeno ocorre, quais são suas características e relações com outros fenômenos (Barros & Lehfeld, 2000). Conforme Marconi e Lakatos (2011), a abordagem quantitativa utiliza números e modelos estatísticos para explicar os dados.

Dentre as variáveis utilizadas nesse estudo para identificar se há uma relação entre a rentabilidade e a gestão de estoques em empresas brasileira do setor varejista, tem-se: variáveis dependentes (ROA e ROE), variáveis de interesse (giro de estoque e prazo médio de estoques) e variáveis de controle (tamanho da empresa, endividamento e liquidez corrente).

Os dados para esta pesquisa foram coletados a partir da plataforma Economatica. A amostra completa é composta por 688 empresas, sendo 49 pertencentes ao setor varejista brasileiro, analisadas entre o período de 2012 a

2020. Os outliers foram tratados pelo método de Winsorize ao nível de 5% para rodar a regressão linear múltipla com efeitos fixos (definição do melhor modelo com os testes de Breusch–Pagan, Chow e Hausman). Utilizou-se correlações para o teste de multicolinearidade pela estatística Variance Inflation Factor (VIF), Wooldridge para autocorrelação e Wald para heterocedasticidade.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

A análise tem início com a estatística descritiva das variáveis utilizadas neste estudo mostrando o número de observações, média, desvio padrão e valor mínimo e máximo de cada variável.

Tabela 1
Estatística descritiva das variáveis

Variáveis	ROA	ROE	GE	PME	TAM	END	LC
ROA	1.0000						
ROE	0.3061*	1.0000					
GE	0.1538*	0.1193*	1.0000				
PME	-0.0903*	-0.0952*	-0.4188*	1.0000			
TAM	0.4565*	0.1515*	0.1158*	-0.1097*	1.0000		
END	-0.1496*	0.0089	-0.0148	-0.0235	-0.0926*	1.0000	
LC	-0.0057	-0.1738*	-0.0880*	0.1755*	-0.2358*	-0.0492*	1.0000

Legenda: Variáveis: ROA – Retorno sobre o Ativo, ROE – Retorno sobre o PL, GE – Giro de Estoque, PME – Prazo Médio de Estoques, TAM – Tamanho da Empresa, END – Endividamento, LC – Liquidez Corrente. Fonte: Dados da pesquisa.

Continuando a análise descritiva, a tabela 2 apresenta a matriz de correlação das variáveis, de acordo com Moore (2007, p. 100) “a correlação mensura a direção e o grau da relação linear entre duas variáveis quantitativas”.

Tabela 2
Correlação entre as variáveis

Variáveis	ROA	ROE	GE	PME	TAM	END	LC
ROA	1.0000						
ROE	0.3061*	1.0000					
GE	0.1538*	0.1193*	1.0000				
PME	-0.0903*	-0.0952*	-0.4188*	1.0000			
TAM	0.4565*	0.1515*	0.1158*	-0.1097*	1.0000		
END	-0.1496*	0.0089	-0.0148	-0.0235	-0.0926*	1.0000	
LC	-0.0057	-0.1738*	-0.0880*	0.1755*	-0.2358*	-0.0492*	1.0000

Legenda: O asterisco * representa significância estatística ao nível de 5%.

Variáveis: ROA – Retorno sobre o Ativo, ROE – Retorno sobre o PL, GE – Giro de Estoque, PME – Prazo Médio de Estoques, TAM – Tamanho da Empresa, END – Endividamento, LC – Liquidez Corrente. Fonte: Dados da pesquisa

Observa-se que a variável Giro do Estoque (GE) apresentou uma correlação positiva com o ROA e com o ROE, de forma que ambas as correlações apresentaram uma significância estatística ao nível de 5%. Com isso, percebe-se que aumentos no GE estão associados a uma maior rentabilidade da empresa,

quase se analisa as *proxies* para rentabilidade ROA e ROE. Assim, aumentos nas vendas das companhias brasileiras do setor de varejo, em relação ao seu estoque médio, tendem a aumentar a rentabilidade dessas empresas. Isso ocorre, possivelmente, devido ao aumento na obtenção de receitas oriundas do aumento das vendas, o que contribuirá para o aumento do lucro líquido em relação ao ativo total da empresa e também em relação ao seu patrimônio líquido.

O Prazo Médio de Estocagem (PME), por sua vez, apresentou uma correlação negativa com o ROA e com o ROE, de forma que ambos os resultados apresentaram significância estatística para um alfa de 5%. Assim, constata-se que aumentos no tempo médio de estocagem de mercadorias ao longo do ano tendem a diminuir a rentabilidade das empresas brasileiras do setor de varejo, tendo como base as *proxies* de rentabilidade ROA e ROE. Uma possível explicação para esse resultado, consiste no fato de que um maior tempo médio de estocagem pode estar associado a um maior custo de estoque, devido, por exemplo, a maiores despesas com aluguel, uma possível maior probabilidade de ocorrer avarias nos produtos armazenados por um maior período, bem como a um maior tempo médio necessário para a empresa conseguir vender esses produtos armazenados. Assim, esses fatores associados a um maior PME podem contribuir para a diminuição da rentabilidade.

Dessa forma, recomenda-se que empresas brasileiras varejistas busquem estratégias para aumentarem o seu Giro de Estoque, seja por meio do aumento do seu volume de vendas ou por meio da diminuição do seu estoque médio a fim de aumentar a sua rentabilidade e com isso, contribuindo para a maximização da riqueza dos acionistas. Destaca-se ainda que uma possível diminuição no estoque médio pode estar associada a uma redução dos custos de armazenagem, o que também pode contribuir para o aumento da rentabilidade das firmas. Ademais, recomenda-se que as empresas varejistas tentem diminuir o seu PME a fim de contribuir para uma redução nos custos relacionados ao estoque.

Além disso, constata-se que há uma correlação baixa com significância estatística de 10% entre o Retorno sobre o Ativo e Retorno sobre o patrimônio Líquido. Nota-se que há uma associação negativa moderada (-0.41) entre as variáveis de controle, isto é, Giro de Estoque e Prazo Médio de Estoque. Nesse caso então, quanto maior o Giro de Estoque, menor será o Prazo Médio de Estoque e vice-versa. Além disso, a um nível de significância de 10% entre essas duas variáveis.

Por fim, a variável de controle tamanho da empresa, possui uma significância estatística de 10% com a variável depende Retorno sobre o Ativo, o que mostra que quanto maior a empresa, maior será seu retorno sobre o ativo. Com relação a Retorno sobre o patrimônio Líquido, o tamanho da empresa possui uma associação baixa, porém com significância estatística.

O resultado do estudo nos mostra que não há uma relação significativa entre os índices de gestão de estoque, como o giro de estoque e prazo médio de estoque com os índices de retorno sobre o ativo e retorno sobre o investimento.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo buscou analisar a relação entre a gestão dos estoques, evidenciada pelos indicadores giro de estoque e prazo médio dos estoques, e a rentabilidade das empresas brasileiras do setor, evidenciada pelo indicador da rentabilidade do ativo e rentabilidade do patrimônio líquido. Como amostra da pesquisa, foram selecionadas empresas brasileiras não financeiras do setor varejista

por meio do software Economatica; e a análise entre as variáveis foi feita através de análise de correlação com a utilização de variáveis de controle de endividamento, tamanho da empresa e liquidez corrente.

Como resultado encontrado, constatou-se que uma correlação positiva entre o giro do estoque e a rentabilidade da empresa, e uma relação negativa entre o prazo médio de estocagem e a rentabilidade dos varejistas brasileiros. A partir disso, recomenda-se que o setor de varejo brasileiro busque por um aumento do seu giro de estoque e diminuição do seu prazo médio de estocagem, por meio de uma maior volume de vendas, por exemplo, a fim de obterem uma possível redução de custos associada aos estoques e maior obtenção de receitas e assim, aumentando a sua rentabilidade.

Assim, sugere-se que seja realiza novas pesquisas utilizando-se outras técnicas estatísticas, como a regressão linear múltipla, e ainda levando em consideração fatores macroeconômicos, por exemplo, que também podem influenciar na relação entre essas variáveis.

REFERÊNCIAS

- Assaf Neto, A. (2010). *Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro*. São Paulo, Atlas.
- Assaf Neto, A. (2006). *Finanças corporativas e Valor*. São Paulo, Atlas.
- Barros, A. J. S & Lehfeld, N. A. S. (2000). *Fundamentos de metodologia científica: um guia para a iniciação científica*. São Paulo, Makron Books.
- Camarotto, M. R. (2009). *Gestão de atacado e varejo*. Curitiba, lesde Brasil.
- Carvalho, J. L.G. (2016, novembro). Comportamento do Shopper e Experiências de Consumo no Varejo de Rua e no Varejo Shopping Center. In: XIX SEMEAD Seminários em Administração. *Anais do XIX SEMEAD*, São Paulo, SP, Brasil, 19.
- Diniz, N. (2015). *Análise das Demonstrações Financeiras*. Rio de Janeiro, SESES.
- Gitman, L. (2010). *Princípios de Administração Financeira*. São Paulo, Bookman.
- Gonçalves, P. S. (2007). *Administração de materiais*. Rio de Janeiro, Elsevier.
- Gupta, S., Malhotra, N. K., Czinkota, M., & Foroudi, P. (2006). Marketing innovation: A consequence of competitiveness. *Journal of Business Research*, 69(12), 5671-5681.
- Leites, D. P. F. & Da Matta, I. B. (2020). Gestão de estoques e o processo de compras no varejo. *Revista Estratégia e Desenvolvimento*, 3(2), 1-29.
- Lobato, F. T. R., Silva, A. P. & Ribeiro, K. C. S. (2009). O impacto da estratégia de crédito na liquidez e rentabilidade: uma análise das lojas de departamentos do setor de comércio varejista. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 6(12), 11-34.

- Marion, J. C. (2009). *Análise das Demonstrações Contábeis: contabilidade empresarial*. São Paulo, Atlas.
- Matarazzo, D. C. (1998). *Análise Financeira de Balanços: abordagem básica e gerencial*. São Paulo, Atlas.
- Naressi, J. L. & Naressi, F. G. *Análise do Processo de Compra e Gestão de Estoque em uma Empresa do Varejo de São Lourenço do Oeste-SC*. São Lourenço do Oeste: Instituto Federal de Santa Catarina, 2019. Disponível em: <<https://repositorio.ifsc.edu.br/handle/123456789/1326>>. Acesso em: 14 out. 2021
- Oliveira, O. M. M. (2005). *A gestão de estoques no pequeno e médio varejo de supermercado na Bahia: estudo sobre a influência da gestão informatizada de estoques sobre o desempenho dessas empresas*. F. 123. Dissertação (para obtenção do título de Mestre em Administração). Disponível em: <<https://repositorio.ufba.br/ri/handle/ri/8974>>. Acessado em: 14 out. 2021
- Oliveira, M. M. E. P.; & Silva, R. M. R. *Gestão de estoque*. Cuiabá: Instituto Cuiabano de Educação, 2014. Disponível em: <<https://www.academia.edu/download/33766581/895c3ab2654ab5a9c11b63e22780aaf3.pdf>>. Acesso em: 09 out. 2021
- Padoveze, C. L. & Benedicto, G. C. (2011). *Análise das Demonstrações Financeiras*. São Paulo, Cengage Learning.
- Paoleschi, B. (2014). *Estoques e armazenagem*. São Paulo, Érica.
- Parente, J. (2009). *Varejo no Brasil: gestão e estratégia*. São Paulo, Atlas.
- Pozo, H. (2010). *Administração de recursos materiais e patrimoniais: uma abordagem logística*. São Paulo, Atlas.
- Reis, A. C. R. (2009). *Demonstrações Contábeis: estrutura e análise*. São Paulo, Saraiva.
- Ross, S. A.; Westerfield, R. W.; Jordan, B. D. (2013). *Fundamentos da Administração Financeira*. São Paulo, Mcgraw-Hill.
- Santana, S. L. T. (2014) *Gestão de estoques: um estudo de caso numa indústria Alimentícia*. Monografia de Especialização, Ponta Grossa.
- Scherr, F.C. (1989). *Modern Working Capital Management*. New York, Prentice-Hall.
- Slack, N.; Chambers, S.; Johnston, R. (2007). *Administração da produção*. São Paulo, Atlas.
- Silva, J. P. (2008). *Análise Financeira das Empresas*. São Paulo, Atlas.
- Sucupira, C. A. C. *Gestão de Estoque e Compras no Varejo*. 2003. Disponível em:<<http://files.puralogistica.webnode.com/200000029-11726126c9/artigo-gestao-de-estoques-e-compras-no-varejo.pdf>>.Acesso em: 15 out. 2021

Teruel, R. L. H., Ribeiro, K. C. S. & Maestri, C. O. N. M. Impacto da gestão de estoques no desempenho financeiro das empresas brasileiras de capital aberto. *Anais do Congresso Brasileiro de Custos – ABC*. Disponível em: <<https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/4014>> Acesso em: 19 out. 2021

Viana, J. J. (2010). *Administração de Materiais*: Um enfoque prático. São Paulo, Atlas.