



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO

TERMO DE CIÊNCIA E DE AUTORIZAÇÃO PARA DISPONIBILIZAR PRODUÇÕES TÉCNICO-CIENTÍFICAS NO REPOSITÓRIO INSTITUCIONAL DO IF GOIANO

Com base no disposto na Lei Federal nº 9.610/98, AUTORIZO o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano, a disponibilizar gratuitamente o documento no Repositório Institucional do IF Goiano (RIIF Goiano), sem ressarcimento de direitos autorais, conforme permissão assinada abaixo, em formato digital para fins de leitura, download e impressão, a título de divulgação da produção técnico-científica no IF Goiano.

Identificação da Produção Técnico-Científica (assinale com X)

- Tese
- Dissertação
- Monografia – Especialização
- Artigo - Especialização
- TCC - Graduação
- Artigo Científico
- Capítulo de Livro
- Livro
- Trabalho Apresentado em Evento
- Produção técnica. Qual: _____

Nome Completo do Autor: Maria Bethânia Souza Santos Da Silva

Matrícula: 2019206202930107

Título do Trabalho: CONSULTORIA NA GESTÃO DE ESTOQUE DE SALÃO DE BELEZA: UMA REVISÃO SISTEMÁTICA DA LITERATURA

Restrições de Acesso ao Documento [Preenchimento obrigatório]

Documento confidencial: Não Sim, justifique:

Informe a data que poderá ser disponibilizado no RIIF Goiano: 15/12/2023

O documento está sujeito a registro de patente? Sim Não

O documento pode vir a ser publicado como livro? Sim Não

DECLARAÇÃO DE DISTRIBUIÇÃO NÃO-EXCLUSIVA

O/A referido/a autor/a declara que:

1. O documento é seu trabalho original, detém os direitos autorais da produção técnico-científica e não infringe os direitos de qualquer outra pessoa ou entidade;
2. Obteve autorização de quaisquer materiais inclusos no documento do qual não detém os direitos de autor/a, para conceder ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano os direitos requeridos e que este material cujos direitos autorais são de terceiros, estão claramente identificados e reconhecidos no texto ou conteúdo do documento entregue;
3. Cumpru quaisquer obrigações exigidas por contrato ou acordo, caso o documento entregue seja baseado em trabalho financiado ou apoiado por outra instituição que não o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano.

Campos Belos Goiás, 11 de dezembro de 2023

Maria Bethânia Souza Santos Da Silva

Assinado eletronicamente pelo o Autor e/ou Detentor dos Direitos Autorais

Ciente e de acordo:

Karolino Torres Quintanilha

Assinatura eletrônica do(a) orientador(a)

Documento assinado eletronicamente por:

- Maria Bethania Souza Santos da Silva, 2019206202930107 - Discente, em 11/12/2023 14:21:28.
- Karolino Torres Quintanilha, PROF ENS BAS TEC TECNOLOGICO-SUBSTITUTO, em 11/12/2023 14:16:42.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 11/12/2023. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifgoiano.edu.br/autenticar-documento/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 556380
Código de Autenticação: 394d7185f2



INSTITUTO FEDERAL GOIANO

Campus Campos Belos

Rodovia GO-118 Qd. 1-A Lt. 1 Caixa Postal, 614, Setor Novo Horizonte, CAMPOS BELOS / GO, CEP 73.840-000

(62) 3451-3386



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO

Ata nº 22/2023 - UE-CB/GE-CB/CMPCBE/IFGOIANO

ATA DE DEFESA DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

Ao 05 dia do mês de dezembro do ano de 2023, às 20h00min (vinte horas), reuniram-se os membros avaliadores em sessão pública presencial, para procederem a avaliação da defesa de Trabalho de Conclusão de Curso, em nível de graduação, sob o título **CONSULTORIA NA GESTÃO DE ESTOQUE DE SALÃO DE BELEZA: UMA REVISÃO SISTEMÁTICA DA LITERATURA** de autoria de **Maria Bethania Souza Santos da Silva**, discente do curso Bacharelado em Administração do Instituto Federal Goiano – Campus Campos Belos. A sessão foi aberta pelo orientador, Prof. Me. Karolino Torres Quintanilha, que fez a apresentação formal dos membros avaliadores. A palavra, a seguir, foi concedida a discente para, no tempo de 10 min., procederem à apresentação de seu trabalho. Terminada a apresentação, cada membro avaliador arguiu as examinadas. Terminada a fase de arguição, procedeu-se à avaliação da defesa. Tendo-se em vista as normas que regulamentam o Curso de Bacharelado em Administração, e procedidas às correções recomendadas, o Trabalho de Conclusão de Curso foi **APROVADO COM RESSALVA**, considerando-se integralmente cumprido este requisito para Aprovado com Ressalva para fins de obtenção do diploma de graduação em Administração, pelo Instituto Federal Goiano – Campus Campos Belos. Cumpridas as formalidades da pauta, a presidência da mesa encerrou esta sessão de defesa de Trabalho de Conclusão de Curso, e para constar, foi lavrada a presente Ata, que, após lida e achada conforme, será assinada pelos membros avaliadores.

Justificativa e comentários sobre o trabalho (preenchimento obrigatório):

Realizar correções no título do trabalho, de formatação de acordo com as normas da ABNT e correções ortográficas.

Trabalho aprovado **com** ressalvas.

Profª Me. Karolino Torres Quintanilha
Assinado eletronicamente via SUAP

Profª Ma Luciene de Sousa Conceição de Moura Pinto
Assinado eletronicamente via SUAP

Profª Drª Sara Gonçalves Rabelo
Assinado eletronicamente via SUAP

Maria Bethania Souza Santos da Silva
Assinado eletronicamente via SUAP

Documento assinado eletronicamente por:

- Maria Bethania Souza Santos da Silva, 2019206202930107 - Discente, em 06/12/2023 17:06:42.
- Sara Goncalves Rabelo, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 06/12/2023 16:59:30.
- Luciene de Sousa Conceicao de Moura Pinto, COORDENADOR(A) DE CURSO - FUC0001 - CCBA-CBE, em 06/12/2023 14:20:47.
- Karolino Torres Quintanilha, PROF ENS BAS TEC TECNOLOGICO-SUBSTITUTO, em 06/12/2023 12:09:55.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 06/12/2023. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifgoiano.edu.br/autenticar-documento/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 554591

Código de Autenticação: 292cdfc3dd



INSTITUTO FEDERAL GOIANO

Campus Campos Belos

Rodovia GO-118 Qd. 1-A Lt. 1 Caixa Postal, 614, Setor Novo Horizonte, CAMPOS BELOS / GO, CEP 73.840-000

(62) 3451-3386

CONSULTORIA NA GESTÃO DE ESTOQUE DE SALÃO DE BELEZA: UMA REVISÃO SISTEMÁTICA DA LITERATURA

Maria Bethania Souza Santos da Silva¹

Karolino Torres Quintanilha²

RESUMO

O principal objetivo da pesquisa foi realizar uma revisão da sistemática da literatura (RSL) acerca do serviço de consultoria na gestão de estoque de salão de beleza. A consultoria empresarial é definida como um serviço que auxilia as empresas a melhorar seu desempenho, resolver problemas e identificar oportunidades de crescimento, sem possibilidade de poder direto de intervenção. A gestão de estoque é considerada crucial para a competitividade, especialmente em salões de beleza, onde a eficiência na gestão de produtos é essencial para atender às demandas dos clientes. A indústria de salões de beleza é caracterizada como um setor em crescimento, com relevância econômica e geração de empregos. Sendo assim o artigo oferece uma revisão abrangente do referencial teórico relacionado à consultoria empresarial, gestão de estoque e salões de beleza, destacando a falta de pesquisas específicas sobre a consultoria em gestão de estoque para esse setor. A pesquisa enfatiza a importância de investigar mais a fundo essa relação e suas implicações, incentivando estudos futuros para preencher essa lacuna na literatura. No entanto, essa pesquisa revela uma ausência de estudos, pois não foram encontrados artigos que explorem diretamente a relação entre consultoria e gestão de estoque em salões de beleza. Isso destaca a necessidade de pesquisas futuras para compreender como a consultoria pode ser aplicada nesse contexto. A sugestão é realizar estudos de campo, projetos de consultoria e avaliações in loco para identificar as melhores práticas de gestão de estoque.

Palavras chave: Indústria de beleza, Competitividade, Eficiência.

ABSTRACT

The main objective of the research was to carry out a systematic literature review (RSL) about consultancy services in beauty salon inventory management. Business consultancy is defined as a service that helps companies improve their perform

ance, solve problems and identify growth opportunities, without having direct implementation power. Inventory management is considered crucial for competitiveness, especially in beauty salons, where efficiency in product management is essential to meet customer demands. The beauty salon industry is characterized as a growing sector, with economic relevance and job creation. Therefore, the article offers a comprehensive review of the theoretical framework related to business consultancy, inventory management and beauty salons, highlighting the lack of specific research on inventory management consultancy for this sector. The research emphasizes the importance of further investigating this relationship and its implications, encouraging future studies to fill this gap in the literature. However, this research reveals a gap in the literature, as no articles were found that directly explore the relationship between consultancy and inventory management in beauty salons. This highlights the need for future research to understand how consultancy can be applied in this context. The suggestion is to carry out field studies, consultancy projects and on-site assessments to identify the best inventory management practices.

Keywords: Beauty industry, Competitiveness, Efficiency.

¹Bacharelado em Administração pelo Instituto Federal Goiano - Campus Campos Belos. Email Maria.bethania@estudante.ifgoiano.edu.br

²Professor substituto no Instituto Federal Goiano - Campus Campos Belos. Email Karolino.torres@ifgo

1. INTRODUÇÃO

A consultoria empresarial desempenha um papel crucial na melhoria do desempenho das empresas, na resolução de problemas e na identificação de oportunidades de crescimento (OLIVEIRA, 2019). De acordo com CROCCO (2017), a consultoria envolve a identificação e investigação de problemas relacionados à política, organização, procedimentos e métodos, com recomendações para ação e auxílio na implementação.

A demanda por consultoria empresarial tem crescido globalmente, com um aumento significativo no desenvolvimento de atividades em organizações (SO

UZA, 2016). O consultor empresarial é um profissional capacitado que oferece análises, diagnósticos, recomendações e soluções de soluções para as empresas (BERTI, 2012). Sendo assim, faz-se necessário entender como o consultor com foco no mercado da beleza pode contribuir para o crescimento e organização das empresas desse ramo.

Os salões de beleza oferecem uma variedade de serviços e produtos relacionados à estética e ao cuidado pessoal, desempenhando um papel importante na busca pela beleza, além disso, o negócio implica na autoconfiança de aspectos sociais que envolve a felicidade e o bem estar das pessoas, criando oportunidades de negócios em um mercado em expansão (PEIXOTO e FREITAS, 2017). O setor de salões de beleza no Brasil tem um grande número de microempreendedores independentes, mas enfrenta desafios como a falta de mão de obra, alta rotatividade da mão de obra, modernização, inovação, lacunas tecnológicas, melhoria de gestão e acesso ao crédito (SEBRAE, 2023).

O setor de beleza também é influenciado pela busca da beleza no mercado de trabalho, estimulando a preocupação com a aparência e a demanda por produtos e serviços de beleza (DWECK e SABBATO, 2006). No entanto, a globalização e a concorrência entre empresas podem depender da permanência dos pequenos estabelecimentos do bairro, exigindo investimentos em qualidade, instalações modernas, equipamentos, gestão e serviços especializados (DWECK e SABBATO, 2006). Sendo de grande importância uma gestão financeira em equilíbrio, be

m como a gestão de estoque que está diretamente ligada ao bom atendimento e desempenho do negócio.

A gestão de estoque desempenha um papel fundamental para as empresas, garantindo o equilíbrio entre oferta e demanda e permitindo a redução de impactos causados por discrepâncias nessa relação (BALLOU, 2006). A política de gerenciamento de estoque deve ser adaptada aos objetivos da empresa para alinhar-se à estratégia competitiva da organização (PEREIRA et al., 2015). A gestão de estoque é crucial para a competitividade das empresas, embora represente um desafio, especialmente para organizações de pequeno porte, devido ao seu impacto nos orçamentos. Portanto, um planejamento eficaz, implementação e controle de estoque são essenciais (PEREIRA et al., 2015).

Neste contexto, a consultoria empresarial pode ser uma ferramenta útil para os salões de beleza na gestão de estoque. No entanto, a pesquisa sobre esse tópico é limitada, e observa-se dificuldades em identificar estudos específicos que abordem as vantagens da consultoria para a gestão de estoque em salões de beleza.

Neste artigo, utilizou-se como metodologia a revisão sistemática da literatura (RSL) para explorar o tema da consultoria na gestão de estoque em salões de beleza. A RSL como metodologia contribuiu para identificar os principais estudos relacionados ao tema de pesquisa e forneceu *insights* importantes para entender as vantagens da consultoria no contexto da gestão de estoque de salão de beleza.

O propósito deste estudo foi abordar a relevância específica da revisão sistemática da literatura, ancorada no enfoque conceitual de diversos autores, evidenciando as discrepâncias e progressos observados ao longo dos últimos anos. A revisão sistemática da literatura consiste em uma investigação para compreender a pergunta: Quais as contribuições da consultoria em empresas de salão de beleza para a gestão de estoque?

O principal objetivo da pesquisa foi realizar uma revisão da sistemática da literatura (RSL) acerca do serviço de Consultoria na Gestão de Estoque de Salão de Beleza. A revisão sistemática da literatura é delineada por um quadro metodológico rigoroso, com ênfase na redução de preconceitos e na maximização da robustez das inferências produzidas. As revisões sistemáticas devem ser abrangentes e não tendenciosas na sua preparação. Os critérios adotados ou protocolos criados são divulgados de modo que outros pesquisadores possam repetir o procedimento e obter os mesmos resultados. Revisões sistemáticas de boa qualidade são consideradas o melhor nível de evidência para tomadas de decisão, por seguir um método científico explícito e apresentar resultado novo, a revisão sistemática é classificada como contribuição original na maioria das revistas de pesquisa clínica.

Seguindo a metodologia e protocolo da RSL foi possível atender a dois objetivos que contribuem com o objetivo principal que foram: realizar protocolo de pesquisa de Revisão Sistemática da Literatura (RSL); analisar artigos científicos que respondam ao tema consultoria na gestão de estoque de salão de beleza.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. A Consultoria Empresarial

A consultoria empresarial é um serviço que visa auxiliar as empresas a melhorar seu desempenho, resolver problemas e identificar oportunidades de crescimento. Para Oliveira (2019), a consultoria empresarial é um processo interativo e um agente de mudanças externo à empresa, com um papel de auxiliar a empresa nos seus processos de decisões. CROCCO, 2017, define a consultoria como:

O serviço prestado por uma pessoa ou grupo de pessoas, independentes e qualificadas para a identificação e investigação de problemas que digam respeito à política, organização, procedimentos e métodos, de forma a recomendar a ação adequada e proporcionar auxílio na implementação dessas recomendações (CROCCO, 2017, s.p).

Mundialmente as empresas vêm buscando esse auxílio de um consultor, como afirma SOUZA (2016), a Consultoria Empresarial vem se desenvolvendo muito intensamente em todo o mundo. Nas realizações de atividades em organizações pelo crescimento de muitas empresas. O consultor empresarial é um profissional capacitado que oferece análises, diagnósticos, recomendações e implementação de soluções para as empresas. Para BERTI (2012, p.15) o consultor é:

Um profissional que desenvolve um trabalho de análise na empresa e é capaz de influenciar as pessoas, grupos, por sua habilidade, postura, conhecimento e posição, mas não tem o poder direto de produzir mudanças ou programas de implementação.

O consultor poderá apontar os caminhos para resolução de problemas e tomada de decisões, no entanto ele não pode executar as implementações, visto que cada setor da organização tem suas particularidades e exigências que irá depender dos profissionais que envolvem (OLIVEIRA, 2019). De acordo com OLIVEIRA (2019), com a atual proliferação de empresas de consultoria, bem como a elevada amplitude de atuação e de serviços oferecidos por essas empresas e por consultores autônomos, pode ser complexa a definição dos diferentes tipos de consultoria.

2.2. Gestão De Estoque

A origem do termo "estoque" provém da palavra inglesa *Stock*, que significa materiais guardados para uso futuro. Conforme destacado por SLACK et al. (2009), o estoque surge quando há um desequilíbrio entre oferta e demanda, representando recursos em processo de transformação. Portanto, a gestão de estoques requer a consideração de aspectos relacionados à administração da demanda, gerenciamento de transporte e a utilização do espaço físico disponível para o armazenamento de materiais. Quanto mais precisa for a previsão da demanda, mais eficiente torna-se a gestão de estoques. No entanto, é importante ressaltar que previsões não são infalíveis, o que leva as empresas a manterem estoques como uma estratégia para mitigar os efeitos da discrepância entre oferta e demanda.

da, evitando assim a perda de vendas por falta de produtos disponíveis para atender aos clientes (BALLOU, 2006).

A política de gerenciamento de estoque deve ser adaptada de acordo com os objetivos específicos de cada empresa, alinhando-se à sua estratégia competitiva (PEREIRA et al., 2015). Diferentes tipos de estoques podem ser armazenados de diversas maneiras, seja de forma centralizada em um almoxarifado ou distribuída em vários pontos dentro da empresa, incluindo estoques de materiais em processo, estoques de ciclo e de antecipação. Em alguns casos, a alocação externa de estoques pode ser considerada, seja para atender às necessidades da estrutura local ou para apoiar a estratégia global da organização (PEREIRA et al., 2015).

A gestão de estoques desempenha um papel crucial na manutenção da competitividade da empresa no mercado. Para organizações de pequeno porte, esse processo representa um desafio significativo, uma vez que absorve uma parcela substancial de seus orçamentos. Dessa forma, é fundamental que os estoques sejam cuidadosamente planejados, implementados e controlados (PEREIRA et al., 2015).

2.3. Salão de Beleza

A gestão de estoques é um conjunto de atividades que visa atender as necessidades de material da organização, com o máximo de eficiência e menor custo, por meio da maior rotatividade possível, tendo como objetivo principal a bus

ca constante do equilíbrio entre nível de estoque ideal e redução dos custos gerais de estoque (VIANA, 2000).

De acordo com relato de estudo de caso escrito por PEIXOTO e FREITAS (2017), salão de beleza é um estabelecimento que oferece uma variedade de serviços e produtos relacionados à estética e ao cuidado pessoal. Funciona como um local onde as pessoas podem receber tratamentos para melhorar sua aparência, como cortes de cabelo, tratamentos faciais, manicure, pedicure, entre outros. Também oferece produtos de beleza para venda. É importante porque a busca pela beleza é inerente à natureza humana, e a indústria da beleza é um mercado em crescimento, contribuindo para a autoconfiança, aceitação social e felicidade das pessoas. Além disso, é muito importante devido proporcionar oportunidades de negócios em um mercado em constante expansão, apesar dos desafios de gestão que os empreendedores precisam superar para ter sucesso.

Segundo o SEBRAE (2023), o salão de beleza é um empreendimento que embora muito comum, tem um modelo de empreendedorismo diferenciado dos outros negócios, uma vez que um dos seus principais pilares é a parceria profissional. Nos últimos anos estes negócios de beleza evoluíram estruturalmente seu modelo de negócios quando foi reconhecida e regulamentada a primazia da realidade da parceria profissional com a vigência da Lei Salão-Parceiro que trouxe maior segurança, jurídica e trabalhista, aos donos e profissionais que trabalham em regime de parceria. Também houve alterações nas leis e regulamentações relativas à tributação nestes estabelecimentos.

Ainda de acordo com o SEBRAE (2023), o segmento de salões de beleza tem em papel relevante e consolidado sendo um dos segmentos da economia com maior número de microempreendedores e autônomos do Brasil. Atualmente, existem aproximadamente quase um milhão de microempreendedores formalizados como profissionais de beleza, sendo que estes estabelecimentos também geram muitos postos de trabalho e renda para uma parcela significativa e relevante da população brasileira. O setor da beleza ainda enfrenta dificuldades estruturais como a falta de mão de obra qualificada, e algumas necessidades e desafios como: a mudança de postura e cultura do profissional da beleza, alta rotatividade da mão de obra, modernização e inovação, gaps tecnológicos, melhoria de gestão e acesso ao crédito.

De acordo com os autores DWECK e SABBATO (2006), o resultado dos estudos sobre discriminação no mercado de trabalho, realizados na década de 1970, com relação a sexo, cor e etnia foi o estabelecimento de uma legislação consistente de proteção às minorias. A descoberta da beleza como fator discriminador no mercado de trabalho transformou este predicado em tema importante de pesquisa na literatura econômica internacional, pela repercussão que tal conceito passou a ter influência na economia. A busca da beleza, reforçada pela segmentação no mercado de trabalho, estimulou o sentimento de vaidade e a preocupação com a aparência. Agrega-se a isso o medo de envelhecer e a seletividade no mercado de trabalho que exigiu também que os homens cuidassem mais da aparência física, criando uma nova demanda para produtos e serviços de beleza.

Segundo DWECK e SABBATO (2006), os serviços de beleza, “centrados no indivíduo”, em 1985, eram realizados principalmente por conta própria (média de 66,4%). Em 1995, provavelmente, a estabilidade econômica introduzida pelo Plano Real favoreceu a entrada de grandes redes multinacionais no setor, o que provocou mudanças nas condições de trabalho, aumentando a participação dos assalariados, e diminuindo a participação dos trabalhadores por conta própria. Entretanto, em 2001, os trabalhadores por conta própria voltaram a predominar no segmento de higiene pessoal, 66% dos profissionais desse segmento passaram a trabalhar por conta própria, sendo que massagistas e esteticistas são mais de 80%. Destacam-se, entre estes profissionais, os técnicos de esporte, cuja maioria é de empregados (68%), embora 42% ainda não tenham carteira assinada. As outras atividades de apoio aos serviços de higiene pessoal, que englobam, principalmente, atendentes, faxineiros, secretárias, empregadores e donos dos estabelecimentos, representam quase 10% do pessoal ocupado em higiene pessoal: principalmente empregados, sendo que grande parte ainda sem carteira assinada.

Continuando com as contribuições dos autores DWECK e SABBATO (2006), salões de beleza também são sensíveis à globalização e à concorrência entre empresas. Por esta razão, o crescimento das redes multinacionais fez com que muitos pequenos estabelecimentos de bairros saíssem do mercado. Para garantir sua permanência no mercado, o empreendedor deve investir na qualidade dos serviços, os quais devem ser executados em instalações amplas e bem decoradas, com equipamentos modernos.

Há exigências quanto à execução dos serviços, que devem ser realizados com certo grau de especialização, com rapidez e, principalmente, usando produtos de qualidade reconhecida. Este tipo de atendimento é possível nas grandes redes que dispõem de economia de escala. Entretanto, a diversidade dos tratamentos de beleza e das relações estabelecidas na prestação destes serviços tornou-os bastante diferenciados, o que permitiu que atingissem nichos específicos do mercado, possibilitando a coexistência de estabelecimentos de diferentes portes: pequenos, médios e grandes (DWECK e SABBATO, 2006).

3. METODOLOGIA

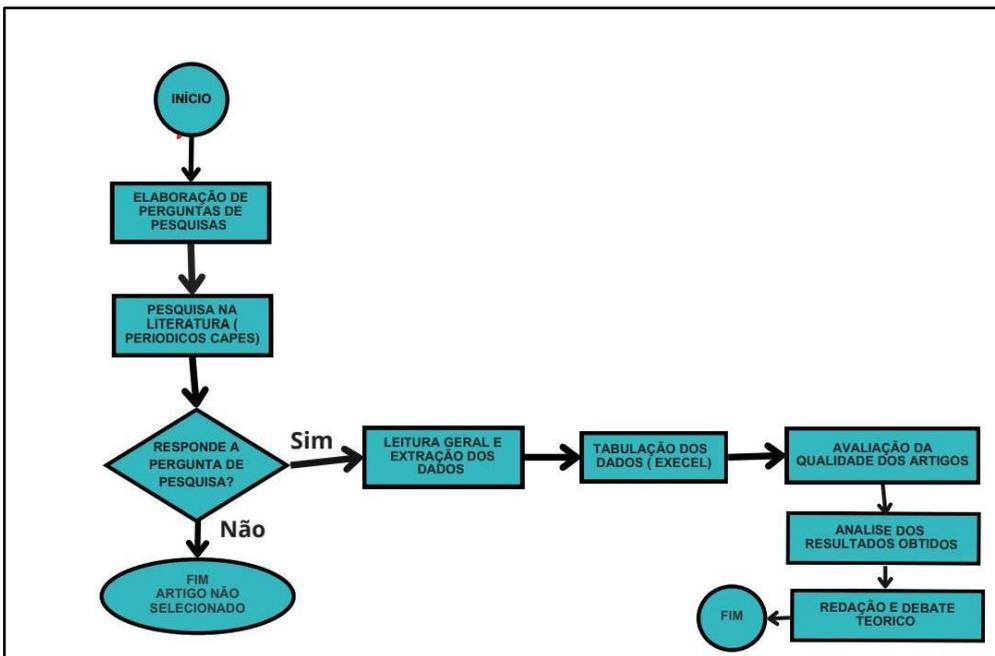
A principal ferramenta metodológica utilizada neste estudo é a Revisão Sistemática da Literatura (RLS) que tem o intuito de identificar os principais estudos que abrangem um tema determinado (BRIZOLA e FANTINI, 2016). A Revisão Sistemática da Literatura aplicada no desenvolvimento deste estudo é configurativa e busca explorar um tema aberto acerca do serviço de Consultoria na Gestão de Estoque.

A análise sistemática da literatura seguirá a estratégia adaptada de BRIZOLA e FANTINI (2016), com o intuito de seguir o seguinte protocolo: 1) O que buscar? 2) Onde buscar? 3) Como minimizar o viés da pesquisa? 4) Quais estudos considerar? 5) Qual a extensão de busca?, sendo esta passível de repetição por outros pesquisadores (BRIZOLA e FANTINI, 2016). Assim como as contribuições de BRIZOLA e FANTINI (2016) para a realização do protocolo dessa pesquisa utilizou-se os argumentos apresentados por GALVÃO et al., (2014), para assim elaborar

as sequências e protocolo de pesquisa a ser seguido, que também é passível de repetição se seguir os passos do fluxograma. Para isso, ao definir o tema RSL, realizamos uma análise exploratória para identificação dos principais descritores utilizados na abordagem do tema de pesquisa que consta no breve referencial teórico, assim definindo o protocolo a ser seguido no processo de pesquisa (BRIZOLA; FANTINI, 2016). Os descritores e ou termos de pesquisa mais relevantes ao tema da pesquisa foram: “Consultoria e Gestão de estoque”; “Consultoria e Salão de beleza” e “Gestão de estoque e salão de beleza”.

As pesquisas dos descritores foram realizadas na plataforma de periódicos da CAPES. Utilizou-se o recorte temporal de 10 anos, sendo avaliado somente artigos em português, para verificar se respondem os objetivos deste estudo. Todos os artigos selecionados foram tabulados em planilha de excel para facilitar a identificação dos dados de interesse e facilitar a visualização das informações em contradas. Seguindo o protocolo estabelecido para a análise sistemática da literatura, buscou-se seguir as etapas apresentadas no fluxograma na figura 1, adaptado de GALVÃO et al., (2019) e BRIZOLA e FANTINI (2016). A figura 1 apresenta o protocolo do fluxo de revisão sistemática utilizado neste estudo.

Figura 1: Fluxograma Revisão Sistemática da Literatura



Fonte: Adaptado pelos autores segundo GALVÃO et al., (2014).

Na primeira etapa do protocolo, no início, identifica-se por que precisamos fazer essa revisão, e define-se o que pesquisar, para isso é realizada uma revisão geral e leitura de livros e artigos relacionados aos pontos mais importantes para o tema a ser estudado.

A segunda etapa realiza-se a pergunta de pesquisa. Uma pergunta clara e específica que guiará toda a revisão sistemática da literatura que assegura o direcionamento da pesquisa, no caso desta revisão é: Quais as vantagens da consultoria em empresas de salão de beleza para a gestão de estoque?

Na terceira etapa buscou-se na literatura na plataforma de periódicos da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) artigos que atenda os objetivos deste artigo ou se aproxime de trazer informações que respondam a pergunta de pesquisa, para isso utilizou-se três conjuntos de descritores

res previamente estabelecidos que podem trazer um número significativo de resultados (artigos) para serem analisados.

A quarta etapa após selecionar os artigos que responderam a pergunta de pesquisa ou não, realizou-se a tabulação de todos os artigos no Excel para a etapa de leitura e extração de dados, que passa por uma leitura cuidadosa, onde são selecionados e realizado a extração das informações importantes para a pesquisa. Se o artigo auxiliar a responder a pergunta de pesquisa esse é selecionado para a leitura integral do texto, caso o artigo não contribua para a pesquisa esse é excluído dos dados.

Com os artigos selecionados para análise completa realiza-se a fase de organização das informações obtidas, onde se realiza a avaliação da qualidade, o quanto confiáveis são os estudos que revisados e quais pontos são importantes para apresentar na RSL, e assim realizar o debate teórico entre os artigos selecionados.

No próximo tópico apresenta-se os principais resultados e discussões identificados na pesquisa. Tendo em vista a dificuldade de identificar um número maior de artigos realizou-se isoladamente a pesquisa de mais um descritor da pesquisa "Salão de beleza" no periódico CAPES.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Apresenta-se nos resultados e discussões todos os dados e informações dos artigos selecionados na revisão sistemática da literatura, aplicando o protocolo

o descrito na metodologia. Quando pesquisado as palavras chave "Consultoria e Gestão de estoque" na plataforma de periódicos da CAPES obteve-se apenas quatro resultados, nenhum artigo contribui para a resposta a pergunta de pesquisa, e isso pode ser observado no Quadro 1, analisando somente os títulos dos artigos. Quando pesquisado na plataforma CAPES, "Consultoria e Salão de beleza" obteve-se como resultado somente um artigo, que também não foi selecionado por não ter coerência com o objetivo e nem com a pergunta norteadora da pesquisa. Referente ao conjunto de descritores "Gestão de estoque e Salão de beleza", não apareceu resultados.

Quadro 1 - Dados dos artigos encontrados na pesquisa

nº	Descritores de pesquisa	Plataforma	Título	Tipo	Publicação	Referência	Revista	Selecionados
1	Consultoria e Gestão de Estoques	Periódico s Capes	Gestão Estratégica De Estoques e O Uso Do Dbm (Dynamic Buffer Managment) Em Produto da Linha Branca: Estudo D e Caso Em Empresa Varejista	Artigo	2014	DA SILVA, Wey Vieira et al estão Estratégia de Estoques: o Uso do DBM Dynamic Buff Managment) m Produto da nha Branca: E udo de Caso m Empresa V eijista. Revista estão Industri v. 9, n. 4, 201	Revista Gestão & P o Industrial	Não
2	Consultoria e Gestão de Estoques	Periódico s Capes	Sistemática de seleção de variáveis para classificação de produtos em categorias de modelos de reposição	Artigo	2015	CA Mazzillo Júnior, MJ Anzanello	Gestão & P dução	Não
3	Consultoria e Gestão de Estoques	Periódicos Capes	Sistemática de seleção de variáveis para classificação de produtos em categorias de modelos de reposição	Artigo	2015	CA Mazzillo Júnior, MJ Anzanello	Gestão & P dução	Repetido
4	Consultoria e Gestão de Estoques	Periódico s Capes	Editorial, Vol.9, Núm. 4, abril de 2023	Editoria	2023	FERNANDES, OY M	Revista Fatic Zona Sul 1ª. Edição .40 v. 9 n.5 junho 2023	Não

5	Consultoria e Salão de beleza	Periódico s Capes	Intervenção Aplicada a um Salão de Beleza para Adequação dos Aspectos Financeiros	Artigo	2016	Dias, Bruna Fernanda ; Barboza, Luiz Gustavo Santos ; Bertolini, Geysler Rogis Flor ; Dal Vecchio, Delci Graziopaglia	International Journal of Professional Business Review	Não
---	-------------------------------	-------------------	---	--------	------	---	---	-----

Fonte: Elaborado pela autora (2023).

Em vista das problemáticas de encontrar artigos que ajudassem a responder a pergunta de pesquisa, definiu-se mais dois termos para auxiliar na pesquisa “Salão de beleza” e “Consultoria”. Esses foram pesquisados isoladamente. Quando pesquisado “Salão de beleza” na plataforma CAPES para os últimos 10 anos, obteve-se 48 resultados na língua portuguesa, desses nenhum apresentou informações relevantes para a pergunta de pesquisa, grande parte dos dados e artigos encontrados estão relacionado ao marketing, riscos ocupacionais, estética e sociabilidade, aspectos financeiros, atributos de qualidade, lealdade dos clientes, nicho de mercado e outros fatores que não incluem consultoria e nem gestão de estoque.

Isso pode significar que em salões de beleza em todo o Brasil não possuem a necessidade de uma consultoria para a gestão de estoque, os motivos que pode-se deduzir são vários, como não fazer ou ter uma gestão do estoque, por já ter uma gestão que funcione, ou por não haver a necessidade de um estoque, ou pelos custos dos serviços de consultoria. Esses resultados apontam que os resultados dos primeiros conjuntos de descritores pesquisados na plataforma são e

ficientes, pois mesmo separadamente não é possível encontrar na plataforma de periódicos da CAPES artigos que respondam a pergunta: Quais as vantagens da consultoria em empresas de salão de beleza para a gestão de estoque?

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Tendo em vista a importância econômica e o nicho de mercado da consultoria e salão de beleza, pode-se perceber que ainda faltam pesquisas aplicadas para essas áreas profissionais. Não encontrando na literatura com a metodologia deste artigo informações que auxiliem na gestão de estoque ou mesmo de consultoria voltadas para empresas de salão de beleza, faz-se necessário implementar metodologias de estudos diferentes ou até mesmo realizar um projeto de consultoria para salão de beleza e identificar como funciona o controle de estoque e quais possibilidades de melhorias seriam necessárias.

Diante do exposto, há neste campo administrativo, possibilidades em aberto de pesquisas mais contextuais que ofereça uma compreensão mais clara sobre o estoque em salão de beleza, propiciando que os empreendimentos possam melhor armazenar produtos, de forma a diminuir desperdícios, evitar contaminação e possíveis falhas ou acidentes na hora de manusear e fazer procedimentos nos clientes.

Para pesquisas futuras recomenda-se que realizem pesquisas aplicadas como avaliação in loco de um salão de beleza, consultoria em gestão de estoque de um salão de beleza, ou até mesmo pesquisa de campos para compreender como funciona a gestão de estoque de beleza.

REFERÊNCIAS

BALLOU, Ronald H. **Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos: Planejamento, organização e logística empresarial**. 5 ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

BERTI, Anélio. **Consultoria e diagnóstico empresarial: teoria e prática**. -2. Ed. Curitiba: Juruá, 2012.

BRIZOLA, Jairo, FANTINI, Nádia. RELVA, Juara/MT/Brasil, v. 3, n. 2, p. 23-39, jul./dez. 2016. Disponível em: <https://periodicos.unemat.br/index.php/relva/article/view/1738>

CROCCO, L.; GUTTMANN, E. **Consultoria empresarial**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2017.

DWECK, Ruth Helena, SABBATO, Alberto Di. **A beleza e o mercado de trabalho: Uma perspectiva de gênero**. Revista Gênero, Niterói, v. 6, n. 2 - v. 7, n.1, p. 95-128, 1. - 2. sem. 2006. Disponível em: <https://periodicos.uff.br/revistagenero/article/view/31103>

GALVÃO Freire, T. PEREIRA Gomes, M. **Revisão sistemáticas da literatura: Passos para sua elaboração**, Brasília P.183-184, Jan-Mar 2014, Disponível em <http://www.scielo.br/pdf/ress/v23n1/2237-9622-ress-23-01-00183.pdf>.

GALVÃO, Maria Cristiane Barbosa, RICARTE, Ivan Luiz Marques. **LOGEION: Filosofia da informação**, Rio de Janeiro, v.6 n. 1,p. 57-73, set. 2019 fev.2020

NAZARETH Gomes, C.C G, KALIL Mss Alves Da Cunha Alves, M. T, PHD Kalil Veiga Da, M. **Revisão De Literatura E Revisão Sistemática: Uma Análise Objetiva**, Publicação Niterói – RJ, P.39-44 REVISTA FLUMINENSE DE ODONTOLOGIA – ANO XXVII – No 55 – Janeiro / Julho 2021 ISSN 1413-2966/ D-2316. Disponível em: <https://periodicos.uff.br/ijosd/article/view/43132/24533>

OLIVEIRA, D. P. Rebouças. **Manual de consultoria empresarial: conceitos, metodologia, práticas**. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2019.

PEIXOTO, Dioner Perim, FREITAS, Rodrigo Randow de. **Projeto de negócio de um salão de beleza: um estudo de caso**. Brazilian Journal of Production Engineering

ng, São Mateus, v. 3, n. 2, p. 113-127, 2017. Disponível em: https://periodicos.ufes.br/bjpe/article/view/v3n2_9

PEREIRA, Barbara Moreto et al. Gestão de estoque: um estudo de caso em uma empresa de pequeno porte de Jaguaré. **XXXV ENEGEP, Fortaleza**, 2015.

SEBRAE. SALÃO de beleza. Ideias de negócios. 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/salao-de-beleza,56cce7157afe4810VgnVCM100000d701210aRCRD#apresentacao-de-negocio>. Acessado em 30 de out. 2023.

SIDDAWAY, A. P.; WOOD, A. M.; HEDGES, L. V. **How to do a systematic review: a best practice guide for conducting and reporting narrative reviews, meta-analyses, and meta synthesis.** *Annual Review of Psychology*, v. 70, n. 1, p. 747–770, 2019.

SLACK, Nigel; CHAMBERS, Stuart; JOHNSTON, Robert. **Administração da produção.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

SOUZA, O. Gonçalves. **Consultoria empresarial/organizador.** São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2016.

VIANA, João José. **Administração de Materiais: um enfoque prático.** 1 ed. São Paulo: Atlas, 2000

Documento Digitalizado Público

TCC Corrigido

Assunto: TCC Corrigido
Assinado por: Karolino Quintanilha
Tipo do Documento: ANEXO
Situação: Finalizado
Nível de Acesso: Público
Tipo do Conferência: Documento Original

Documento assinado eletronicamente por:

- **Karolino Torres Quintanilha, PROF ENS BAS TEC TECNOLOGICO-SUBSTITUTO**, em 07/12/2023 11:14:18.

Este documento foi armazenado no SUAP em 07/12/2023. Para comprovar sua integridade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifgoiano.edu.br/verificar-documento-externo/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 549959

Código de Autenticação: 9cef71773d

