

# UP SYS - SISTEMA DE CONTROLE DE ESTOQUE

ANDRADE, Gustavo Henrique de Souza; RANDO, Déverson Rogério; MODESTO,

Lisandro Rogério

**Palavras-chave:** Controle de estoque, Compra, Venda.

## INTRODUÇÃO

Um dos fatores críticos para a implantação obter sucesso na área da tecnologia da Informação (T.I.) são as pessoas, este entendimento é pacífico e pode ser observado na leitura acadêmica, na rotina diária e até mesmo na imprensa especializada nesta temática. (LORENZI; RILEY, 2003; MALHOTRA; GALLETTA, 2004).

É imprescindível observar que a Tecnologia da Informação, no entendimento de Castells (2000), está englobada em um conjunto convergente de tecnologias, resultando no fenômeno conhecido atualmente como Tecnologias de Informação e Comunicação (TICs).

Este estudioso expõe que este movimento trouxe uma nova revolução, conhecida por Revolução Digital, fundada principalmente na maneira em que se realiza a inovação e sua utilização.

A partir deste fato, os usuários aprendem a fazer uso de toda esta tecnologia de forma prática, de modo que não somente especialistas realizam novas descobertas, fato que resulta na reconfiguração de diversas redes e na conquista de novas aplicações. (CASTELLS, 2000, p. 51).

O sistema se apresenta como uma plataforma web com propostas de possíveis aperfeiçoamentos nos setores de vendas e financeiros de uma empresa. Por meio deste sistema, o usuário estará habilitado a realizar os cadastros necessários para o efetivo controle de seus processos internos e externos.

Além dos cadastros, serão registradas as movimentações de vendas, compras, contas a pagar, contas a receber, e controle de estoque. O usuário também poderá realizar consultas de pedidos, clientes, produtos, produtos em estoque, contas a receber e contas a pagar. Já para auxiliar o planejamento e

---

Gustavo Henrique de Souza Andrade. Acadêmico do Curso de Bacharelado em Sistemas de Informação da Faculdade de Apucarana – FAP. Apucarana – Pr. 2022.

Déverson Rogério Rando. Professor do Curso de Bacharelado em Sistemas de Informação da Faculdade de Apucarana – FAP. Apucarana – Pr. 2022.

controle da empresa, foram desenvolvidos relatórios para que seja possível ao usuário a realização do controle dos dados inseridos no sistema.

Os relatórios são gerados por período de data inicial e data final solicitadas. Para que o sistema possua maior índice de segurança, foram desenvolvidos tipos de Perfis de usuários, para sejam controlados os acessos à cada tipo de informação dos mesmos, ou seja, a quais partes do sistema possam ter acesso.

## **OBJETIVO**

O sistema UP Sys objetiva principalmente trazer facilidades nos processos referentes ao controle de dados de uma empresa que possui como sistemática de trabalho compras e vendas de produtos, permitindo realizar o controle de cada produto novo inserido no estoque, cada nova compra e novo pedido de vendas, controlando as finanças da empresa e executando planilhas de relatórios a fim de alcançar os resultados prometidos.

## **MÉTODO**

Embora a convicção sobre o potencial da tecnologia para melhorar a vida das pessoas, criando tarefas mais interessantes e desafiadoras, facilitando a realização do trabalho e melhorando a eficácia de processos de trabalho, há também receios sobre seus efeitos negativos. Estes seriam, por exemplo, desumanização, impactos psicológicos (depressão, solidão), redução do nível de emprego, ansiedade da informação, estresse, lesões por esforços repetitivos e exclusão digital (TURBAN; McLEAN; WETHERBE, 2004).

Para promover uma mudança transformadora, é preciso que a ansiedade pela sobrevivência seja maior do que a ansiedade do aprendizado e que a última seja reduzida, o que é obtido por meio da criação de segurança psicológica. O elemento-chave na condução do processo é o agente de mudança, com o papel de consultor no processo, diagnosticando e intervindo à medida que são vivenciados os estágios da mudança (SCHEIN, 1999).

A princípio foi conversado com o proprietário de uma empresa que faz entrada e saída de produtos, para ser discutido o que poderia ser feito para a melhoria de seus negócios, onde que estavam as suas falhas e o que estava faltando para que sua empresa não tivesse mais erros no processo de vendas e compras.

Foi então marcada uma entrevista para que fosse possível entender todo o processo de funcionamento da empresa e fazer um escopo de suas solicitações fez com que facilitasse o desenvolvimento do mesmo, foi utilizado o modelo cascata utilizando todos seus procedimentos assim como; análise de requisitos, projeto.

Entretanto, foram apontados problemas para serem implementados no sistema, para que as falhas não ocorressem mais. Assim foi desenvolvido o UP Sys para solucionar tais dificuldades.

O sistema foi desenvolvido nas seguintes linguagens de programação: PHP, Javascript, HTML5 e CSS3, foi usado o framework Laravel. O banco de dados é o MySQL.

## DESENVOLVIMENTO

O sistema UP Sys vem trazendo resultados positivos, pois o que foi solicitado para a correção da empresa, está sendo feito corretamente: entrada de produtos, saída de produtos, controle de pagamentos tanto recebidos quanto efetuados e o controle do estoque.

Até o presente momento, o sistema ainda não foi implantado para a utilização de uma empresa, porém o mesmo apresenta resultados positivos e eficientes nos testes realizados, seguem algumas figuras ilustrativas do sistema, com os campos enumerados.

Figura 1 – Cadastro de Cliente

The screenshot displays the 'UP Sys' web application interface. On the left is a dark sidebar menu with options: Dashboard, Cadastros, Compras, Vendas, Contas a Pagar, Contas a Receber, Relatórios, and Links Úteis. The main content area is titled 'Cadastrar Cliente' and features two tabs: 'PESSOA FÍSICA' (selected) and 'PESSOA JURÍDICA'. The form contains the following fields:

- Nome (Nome do cliente) and Sobrenome (Nome do cliente)
- CPF (CPF)
- Logradouro (Logradouro) and Número (Número)
- Bairro (Bairro) and CEP (CEP)
- Cidade (Cidade) and Estado (Estado)
- Telefone (Número do Telefone) and E-mail (E-mail)

At the bottom of the form are two buttons: 'Voltar' (orange) and 'Salvar' (green). The top right of the page includes a search bar and a 'Sair do sistema' link.

Figura 2 – Cadastro de Fornecedores

The screenshot shows a web application interface for 'Nova Venda' (New Sale). The interface includes a sidebar with navigation options like Dashboard, Cadastros, Compras, Vendas, Contas a Pagar, Contas a Receber, Relatórios, and Links Úteis. The main content area contains a form for client and vendor information, a table for products, and summary fields for total quantity and value.

**Form Fields:**

- CPF/CNPJ Cliente:
- Nome do Cliente:
- CPF/CNPJ do Cliente:
- Nome do cliente:
- Vendedor:
- Data da Venda:
- Nome do Produto:
- Quantidade:
- Valor Unitário:

**PRODUTOS Table:**

Nome do Produto	Fornecedor	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Água Com Gás 500 ML	Crystal	2	R\$ 2,50	R\$ 5,00

**Summary Fields:**

- Quantidade Total de Itens:
- Valor Total:

**Buttons:** Cancelar, Salvar, + Adicionar Produto

## CONCLUSÃO

A partir dos conceitos apresentados neste trabalho, pode-se entender que as empresas estão dispostas a realizar investimentos em sistemas de informação com o intuito de melhorar seus processos, tanto internos quanto externos, tornando fluido, ágil e preciso o funcionamento de maneira congruente ao planejamento dos negócios.

Empresas com sistemas que oferecem suporte para seus processos, estão menos propensas a terem falhas, podendo inclusive realizar alterações no sistema para atender em totalidade as necessidades da empresa.

O sistema desenvolvido cumpre com o objetivo do cliente, pois possui todas as funcionalidades solicitadas por ele. Futuramente caso necessite de alterações, nesse sistema poderão ser implantadas as devidas alterações.

## REFERÊNCIAS

CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede**. São Paulo: Paz e Terra, 1999

LORENZI, Nancy M.; RILEY, Robert T. Organizational issues=

change. **International journal of medical informatics**, v. 69, n. 2-3, p. 197-203, 2003.

MALHOTRA, Yogesh; GALLETTA, Dennis F. Building systems that users want to use. **Communications of the ACM**, v. 47, n. 12, p. 88-94, 2004.

SCHEIN, Edgar. **Guia de sobrevivência da cultura corporativa**. Rio de Janeiro: José Olympio, 1999.

TURBAN, Efraim; McLEAN, Ephraim; WETHERBE, James. **Tecnologia da Informação para a Gestão**: Transformando os Negócios na Economia Digital. Porto Alegre: Bookman, 2004.