

e-book



**Aprenda como fazer
a gestão de estoque
e compras**

SEBRAE

Sumário

Capítulo 1

Gestão de estoque e compras05

Capítulo 2

Planejando seu estoque07

Infográfico – Siga o passo a passo para
uma gestão de estoque eficiente 08

Capítulo 3

Métodos de gestão de estoque
e otimização de compras..... 12

Método PEPS 13

Método UEPS..... 14

Método Just in Time 14

Método Curva ABC..... 15

Capítulo 4

Giro de estoque 18

Como calcular o giro de estoque 19

Infográfico – Dicas para um controle
eficiente de estoque 22

Considerações finais24

Muita gente não sabe, mas a manutenção de uma liquidez confortável e seus resultados satisfatórios para uma empresa são frutos de uma série de decisões e atitudes tomadas diariamente, que podem afetar de maneira positiva ou negativa, dependendo de como são tomadas.

A rentabilidade é sustentada pelo giro dos produtos que a empresa comercializa e pela margem de contribuição. Quando o estoque é mal administrado, ocorre um desequilíbrio perigoso para a saúde financeira do negócio. Por isso, é de extrema importância observar com precisão as margens de risco de insuficiência ou excesso de estoque.



Estoque e gestão de compras

Introdução

A organização do estoque e a gestão de compras eficiente podem garantir bons resultados financeiros e um diferencial em relação aos concorrentes.

O segredo do sucesso, muitas vezes, não está visível nas prateleiras: está guardado no estoque. Essa eficiência na gestão de compras é vital para pequenos negócios de qualquer área de atuação.

Avaliar a quantidade de mercadorias que se deve manter em um estoque enxuto; quais os modelos de organização mais indicados para manter o controle sem perder tempo e dinheiro; e como comprar adequadamente mantendo um bom relacionamento com fornecedores, são fatores que fazem toda a diferença para quem deseja aumentar suas oportunidades de negócio.

Comece agora mesmo a mapear suas estratégias, planejar os giros de estoque e a organização de compras, considerando aspectos previsíveis, como as sazonalidades, as novas exigências do mercado e o humor do brasileiro diante dos desafios da economia.



Gestão de estoque e compras.

O estoque é um dos ativos mais valiosos de uma empresa. Para todos os segmentos e tamanhos, os insumos e os produtos acabados representam a essência do negócio e a má gestão pode comprometer inclusive sua sobrevivência.

O estoque precisa ser visto como dinheiro parado. Se há estoque em excesso, tenho muito dinheiro parado e, assim, ele está perdendo valor. Por outro lado, se tenho pouco **estoque**, eu corro risco de perder vendas por falta de produto, e isso também não é bom, nem para a empresa e nem para a **gestão financeira**. O ideal é encontrar o **ponto de equilíbrio**, em que não se perca a venda e nem haja muito dinheiro parado.

Então, lembre-se: estoque é investimento e, se não for bem cuidado, a empresa perde dinheiro.

Exemplo prático:

O Sr. Juventino é dono da loja de móveis “Aqui Tem Tudo”, e por muito tempo estava sofrendo com falta de recursos financeiros em seu caixa, ficando quase todos os meses com sua conta bancária negativa. Procurou ajuda com especialistas do Sebrae que, de pronto, fizeram uma visita à sua loja, constatando, através da análise de suas vendas, que a causa era a estocagem em excesso.

Com a ajuda dos especialistas, refizeram os cálculos de estoque e estabeleceram novos volumes e modelos de compra.

Com estas ações, o Sr. Juventino conseguirá equilibrar seu caixa e alcançar melhores resultados em sua empresa.





Planejando seu estoque

Manter um estoque equilibrado e saudável é garantia de melhores resultados para a empresa.

A responsabilidade do planejamento do estoque é do gestor da empresa, que precisa estar atento à quantidade de compras, novas mercadorias, exposição, vencimentos, etc.

O gestor precisa administrar incertezas da demanda, lidar com quebras no ciclo das vendas, estimar taxas de atendimento, enfim uma série de fatores que devem ser levados em consideração para uma boa gestão de estoque.

Siga o passo a passo para uma gestão de estoque eficiente:



Passo 1

Checar o volume mínimo de estoque

A checagem e o monitoramento do reabastecimento permitem saber a quantidade exata da compra.



Passo 2

Controlar o estoque com planilhas ou sistemas informatizados

As planilhas e sistemas informatizados (veja as indicações do Sebrae ao final do infográfico) ajudam a controlar o estoque, levando em consideração as rotinas da empresa, suas prioridades e o gerenciamento das informações sobre os produtos e insumos.

O objetivo será informar a quantidade disponível de cada item e quanto os produtos valem, evitando cálculos de preços de venda incorretos e “furos de estoque”;

Esses controles permitirão que os gestores registrem as entradas e saídas periodicamente, calculem a rotatividade e nunca percam de vista quais produtos estão faltando ou sobrando em seu estoque.



Passo 3

Comprar sempre com análise do volume de vendas

Baseado nessas informações, o gestor poderá prever melhor suas necessidades de compras, e garantir que a empresa tenha encomendado o suficiente para determinado período, por meio de análise do histórico de vendas e levando em conta projeções de crescimento da economia e setor de atuação.



Passo 4

Realize a contagem periódica do estoque

A contagem periódica de estoque, chamada de “inventário do estoque”, envolve contar, cadastrar e categorizar cada item disponível. Essa contagem previne muitas falhas na gestão do estoque. Com o inventário em mãos, não o deixe ficar desatualizado, faça a manutenção constante deste documento, que é a melhor ferramenta de gestão com a qual você pode contar.

O principal objetivo do planejamento do estoque é minimizar os riscos, otimizando os resultados da empresa. Com o planejamento, o gestor conseguirá tomar decisões assertivas, permitindo um estoque saudável, lucrativo e que não coloque a empresa em situações críticas.

Não se esqueça que a falta de gestão de estoque é uma das causas de mortalidade das empresas. O descontrole e a desorganização do estoque são os principais entraves às vendas. Quando o controle de estoque não é prioridade, a eficiência da organização fica comprometida e, como consequência, os resultados financeiros serão afetados.

Clique [aqui](#) e conheça as ferramentas de ERP indicadas pelo Sebrae.

Exemplo prático:

Continuando com o exemplo da loja de móveis “Aqui Tem Tudo” do Sr. Juventino, os especialistas do Sebrae ajudaram a resolver problemas do nível de estoque promovendo as seguintes mudanças:

- Redução em 20% nas compras de produtos para estocagem, adequando a realidade atual de suas vendas.
- Implantação de um planejamento para contagem física do estoque, a ser realizada mensalmente entre os dias 20 a 25.





Métodos de gestão de estoque e otimização de compras

Existem técnicas ou métodos que facilitam a gestão do estoque de forma sistemática. Os métodos que iremos apresentar têm como objetivo demonstrar os processos e modelos de controle de estoque para sua empresa.

Como existem vários métodos de gestão de estoque, o ideal é analisar qual a melhor opção para sua empresa. A escolha do melhor método irá garantir alguns benefícios, conforme abaixo:

- otimização do espaço físico do estoque;
- otimização de custos;
- redução de desperdícios e prejuízos;
- organização de compras;
- eficiência na gestão de produção
- melhoria nos resultados financeiros
- agilidade nas vendas

1 – Método PEPS e UEPS

- **PEPS:** “**P**rimero a **E**nterar, **P**rimero a **S**air”

A ideia é bem simples: quando um produto é retirado do estoque, prioriza-se o produto mais antigo. Isso significa que os primeiros itens comprados pela sua empresa são os primeiros itens a serem vendidos para os clientes.

O PEPS é o método indicado para empresas que trabalham com produtos perecíveis, pois prioriza a venda do item mais antigo. Lembre-se que o preço de venda será calculado conforme o custo da mercadoria adquirida.

- **UEPS:** “**Ú**ltimo a **E**ntrear, **P**rimeiro a **S**air”

Este método é o inverso do anterior, pois o último a entrar no estoque é o primeiro a ser vendido. Este método favorece a lucratividade dos itens. Em outras palavras, o valor total do estoque é extraído a partir do custo do último preço de aquisição da mercadoria.

Se o comércio trabalha com muitos itens perecíveis, este método não é viável, pois poderia fazer com que a primeira mercadoria comprada já estivesse vencida no momento da venda.

2 – Método Just in Time

- **Just in Time:** “**no momento exato**”

Se você está buscando reduzir custos, este é o método ideal. Com ele, o nível do estoque é mantido no menor nível capaz de atender às demandas de seu negócio.

Para que este método funcione, é necessário contar com fornecedores parceiros, evitando perdas de oportunidades de vendas por não haver estoque suficiente para atender à demanda.

3 – Método Curva ABC

Este método permite ao empreendedor investir de forma assertiva nos produtos que mais impactam no resultado de seu comércio.

A Curva ABC é baseada no Princípio de Pareto, também conhecido como regra 80/20, ensina que 20% do que você faz é responsável por 80% dos resultados obtidos.

Isso significa que, mesmo que uma empresa tenha diversificação de produtos, é possível reduzir essa diversidade e trabalhar com aqueles que dão mais rentabilidade.

A segmentação deve ser feita da seguinte forma:

- Curva A:

São os produtos mais importantes, valiosos, de giro razoável, que geram alta lucratividade e faturamento e oferecem a melhor margem de ganho.

Os produtos desta curva correspondem a 20% do seu estoque, mas a representação financeira é de 80% da receita gerada na empresa. Geralmente estes produtos não precisam de campanhas agressivas para incentivar as vendas, já que ela ocorre naturalmente.

No entanto, por terem um bom desempenho sobre a demanda, precisam de um alto nível de organização, armazenamento e reposição de estoque.

- Curva B:

Estes produtos têm valor médio e geralmente representam a maior quantidade de itens em estoque, sendo necessário um controle rigoroso para evitar a falta de produtos em momentos de aumento das vendas. Geralmente correspondem a 30% dos produtos, que representam 15% da receita gerada

- Curva C:

Produtos menos importantes frequentemente podem ser excluídos dos inventários rotativos, devendo apenas ser observados para garantir o atendimento a demandas eventuais. Geralmente representam 50% dos produtos, mas com representatividade de 5% nas receitas de vendas.

Pensando nisso, as datas comerciais são grandes oportunidades de venda destes produtos com descontos agressivos.

Apesar de, em relevância, serem os produtos com menor valor agregado, eles possuem sua importância no giro do estoque.

Exemplo prático:

Com a ajuda dos especialistas do Sebrae, o Sr. Juventino percebeu que o melhor método de controle de estoque a ser adotado em sua loja de móveis seria a Curva ABC. Junto com os especialistas, começaram a classificação:

- Guarda-roupas solteiro de 2 portas: são os produtos mais procurados e representam 80% de suas vendas, então farão parte da curva A.
- Conjunto de sala de jantar composto por mesa, cadeiras e buffet: representam 15% de suas vendas, sendo, portanto, alocados na curva B.
- Outros móveis: os estudos mostraram que os demais produtos da loja representam 5% da receita de vendas e, dessa forma, farão parte da curva C.





Giro de estoque

Um outro ponto importante sobre a saúde financeira da empresa com relação ao estoque é saber, com segurança, quantas vezes em um certo intervalo de tempo os itens do estoque são renovados. Este é um indicador muito importante para avaliar se a gestão do estoque é eficiente, mostrando se há equilíbrio entre compras e vendas dos produtos. Quanto mais eles forem vendidos, maior será o giro de estoque.

Como calcular o giro de estoque

Considerando que o giro de estoque é quantas vezes o estoque foi vendido e repostado completamente em determinado período, ele pode ser calculado pelo total geral das vendas realizadas ou também pode ser por tipo de produto vendido e, nesse caso, as informações devem ser específicas do produto definido.

Fórmula para calcular giro de estoque:

$$\text{Giro de estoque} = \left(\frac{\text{Valor total das vendas}}{\text{Valor médio de estoque}} \right)$$

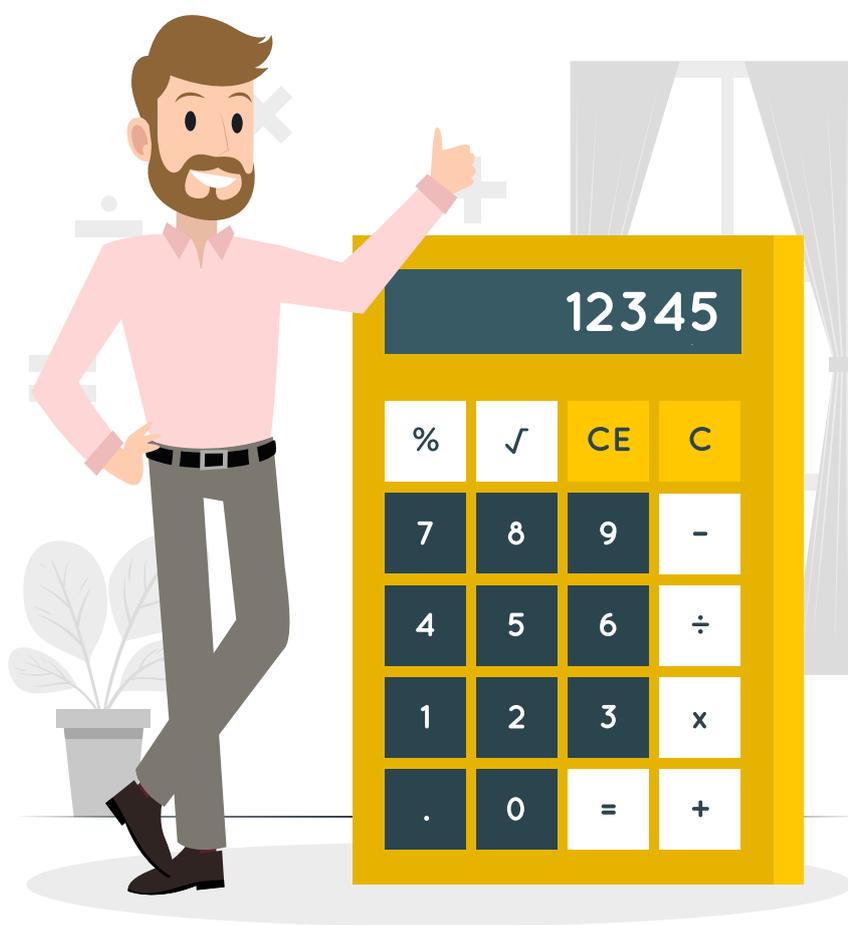
Onde:

Valor total das vendas: valor total vendido no período pela empresa.

Valor médio de estoque: para saber qual é o valor médio de estoque, basta somar o total em valor de todos os produtos do estoque no início do ano com o valor total do estoque do final do ano e dividir por 2.

Exemplo prático:

Vamos calcular o giro de estoque da loja de móveis “Aqui Tem Tudo”. Sabendo que ao longo dos 12 meses anteriores o total de suas vendas, somando todos os produtos comercializados, foi de R\$ 700.000,00, e que o valor médio de seu estoque nesse mesmo período foi de R\$ 50.000,00, qual foi o seu giro de estoque?



Aplicando a fórmula teremos:

$$\text{Giro de estoque} = \left(\frac{\text{Valor total das vendas}}{\text{Valor médio de estoque}} \right)$$

$$\text{Giro de estoque} = \text{R\$ } 700.000,00 / \text{R\$ } 50.000,00$$

$$\text{Giro de estoque} = 14$$

Logo, o resultado do giro de estoque é 14, o que significa que o estoque foi renovado 14 vezes durante o período analisado, que foi de 1 ano.

Em geral, quanto maior o giro de estoque, melhor, pois significa que a empresa está lucrando mais. Mas o indicador depende muito do segmento de vendas. Itens de uso diário, como alimentos e produtos de higiene pessoal, por exemplo, possuem um giro de estoque maior do que os itens mais duráveis, como os eletrodomésticos. Isso também deve ser levado em conta para avaliar se o giro de estoque está sendo eficiente.

Dicas para otimizar seu estoque e compras



Esteja atento aos 20% de produtos que representam 80% de suas vendas

Saiba quais são as mercadorias mais vendidas no seu negócio e tenha sempre em estoque os produtos que são os carros-chefes de seu comércio.



Faça contagem física periodicamente de seu estoque

O inventário é um registro completo de todas as mercadorias que estão no seu estoque e assinala características, categorias e quantidades, datas de vencimentos, estados de conservação e outros dados importantes. Estipule um calendário e registre as datas de cada inventário. Por exemplo, todo dia 25 você fará um inventário.



Aproveite ao máximo a sazonalidade

Monitore constantemente sua operação de compras e abasteça seu estoque com produtos sazonais; isso amplia de forma significativa sua margem de lucro.



Registre todas as entradas e saídas do seu estoque

Todas as compras para estoque devem ser registradas, nada pode ficar de fora. O lema da boa organização de estoque é: “Se não registrou, a mercadoria não é sua”.



Fique atento aos custos do seu estoque

A gestão de estoque não é apenas para controle físico, mas também auxilia a empresa na gestão financeira. Para que seja possível formar um preço de venda correto, é preciso conhecer o valor de cada produto, seu giro, sua margem de lucro e a melhor forma de negociação para cada item a ser comprado.



Não fique com mercadorias antigas paradas no estoque

De todos os problemas que uma empresa do segmento de comércio varejista pode encontrar, os piores são ficar sem mercadoria ou com produtos antigos parados em seu estoque. Monitorar as vendas é fundamental para o crescimento da empresa e otimizar as decisões de compras.



Escolha fornecedores parceiros

Confiança, respeito, preços justos e entregas no prazo são fatores que ampliam as chances de sucesso em seu comércio, e para isso é fundamental escolher os fornecedores parceiros.



Antecipe

Não improvise na gestão de estoque, nem espere as coisas acontecerem! E tenha na gaveta mental estratégias de reação rápidas para estar à frente. Varejo é detalhe!

Assista ao vídeo [Gestão de Compras e Estoques](#), e amplie seu aprendizado.

Considerações finais

A gestão de estoque eficiente deve passar, invariavelmente, pela criação de padrões e métodos. A estocagem deverá estar em conformidade com a demanda dos produtos ou insumos, obedecendo sempre ao fluxo de entrada e saída de mercadorias - ou seja, ao bom e velho inventário.

A definição de períodos e prazos, bem como de volumes mínimo e máximo de compras, ajudará na gestão de estoque e tomada de decisão por parte dos gestores.

Estas definições também ajudam a reduzir o risco de estocar produtos que não terão saída ou comprá-los antes ou depois do prazo ideal, erro que também pode gerar prejuízo. O controle desses itens deve ser feito com rigidez, uma vez que qualquer erro pode evoluir para reações em cadeia que deixarão a empresa vulnerável.

Não perca mais tempo!

Você aprendeu que o estoque tem um papel fundamental para o sucesso de sua empresa, e que o controle eficiente permite melhorar as estratégias de compra. O resultado de uma boa gestão de estoque e compras são melhores resultados, mais competitividade e novas oportunidades de negócio.

Bibliografia

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/es/Vitrine/gestao-de-estoque,efa4f18e5982f710VgnVCM-10000od701210aRCRD>

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-melhorar-a-gestao-de-produtos-no-varejo,6ed4524704b-df510VgnVCM1000004c00210aRCRD>

<https://www.mandae.com.br/blog/giro-de-estoque-o-que-e-e-como-calcular/>

<https://blog.egestor.com.br/control-de-estoque/>

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/gestao-de-estoque-para-o-seu-negocio,a01bfeec40d9e710VgnVCM-10000od701210aRCRD>

<https://www.casamagalhaes.com.br/blog/gestao-de-estoque/gestao-de-estoque/>

https://www.sebraeatende.com.br/system/files/2019-09/7_passos_para_controlar_seu_estoque.pdf

<https://atendimento.sebraemg.com.br/biblioteca-digital/content/ebooks-sebrae-importancia-gestao-estoque>

<https://extranet.pr.sebrae.com.br/portal/arquivos-gratuitos/ebooko3importanciaestoques.pdf>

