



**Gestão de
estoque: como não
ficar sem produtos e
não perder produtos
para o prazo de
validade.**

A gestão de estoque pode significar a diferença entre o lucro e o prejuízo de um negócio. Confira nossas dicas para uma gestão eficiente de estoque.

Funções do Controle de Estoque

1. Medir o desempenho do negócio

O controle de estoque é importante para medir o alto ou baixo desempenho do negócio. Ficar com um produto muito tempo em estoque significa que a demanda está menor que a oferta, e também que o seu valor no mercado está em baixa.

Gerenciar a saída e entrada de mercadorias permite otimizar as tarefas de toda a estrutura da empresa. E assim, trazer inúmeras vantagens e benefícios.

2. Economia em gastos desnecessários

O planejamento aliado a estratégias que envolvam técnicas e ferramentas certas otimizarão os processos reduzindo e eliminando totalmente os desperdícios de recursos, poupando dinheiro.

Sem controle de estoque eficiente, sua empresa pode ter dificuldade em identificar produtos que estão em falta ou baixa quantidade. Isso pode levar a perda de possíveis vendas, pois seus potenciais clientes irão procurar o produto desejado no concorrente.

3. Melhora nas vendas

Um bom controle de estoque também pode se tornar uma vantagem competitiva para a sua empresa. A medida em que possuindo determinado produto que esteja em falta nas empresas concorrentes, você garante um aumento das vendas. Além da fidelização de seus clientes.

O controle de mercadorias a serem vendidas indica quais os produtos com maior procura. E até em que momento do mês há mais vendas sobre ele. Também fala quais os que têm pouca saída e os que vendem somente em determinada época.

Para o setor financeiro, o controle de estoque pode diminuir seus custos, aumentar o fluxo de entradas e saídas e evitar desperdícios, através de um planejamento seguro mensal.

4. Melhor aproveitamento do capital de giro

Gastar com algo que ficará muito tempo parado, é deixar de investir em outras situações mais rentáveis e que tragam outros tipos de retorno a empresa.

Com o estoque devidamente planejado e administrado, a produtividade aumenta, os custos diminuem, as perdas são diminuídas ou erradicadas e o capital de giro pode ser investido em outros recursos dentro da própria empresa ou em aplicações financeiras.

O que a falta de gestão de estoque pode representar para a sua empresa?

A falta de controle de estoque certamente vai influenciar de modo negativo no resultado do negócio, fazendo com que os gastos de manutenção aumentem, requerendo reposições desnecessárias e, ainda, trazendo efeitos prejudiciais na relação com os clientes, com a consequente perda de vendas.



1. Você vai oferecer um serviço pobre aos clientes

Não ter os produtos desejados pelos clientes no momento adequado, acabando por perder valiosas oportunidades de venda.



2. A empresa vai perder em eficácia e gastar mais

Falhas e desatenções nos registros de inventário podem custar muito caro para a sua empresa. Se não há um controle adequado do acervo, muitos itens podem ser danificados, extraviados, destruídos e até furtados ao longo do tempo.



3. Você não conseguirá se planejar adequadamente

Ao controlar seu estoque, o gestor é capaz de satisfazer os clientes o tempo todo, dando conta de cada uma das encomendas requeridas. Já se a empresa não tem tempo para se planejar com antecedência, não poderá criar estoques que sigam as demandas e sazonalidades de cada período.

Quais os principais erros cometidos no controle de estoque e como evitá-los?

Conheça agora os 7 maiores erros de quem precisa investir em um controle de estoque de alto nível e saiba como evitá-los:

1. Não realizar um planejamento de longo prazo

Quando o gestor não planeja seu estoque com boa visão de futuro, podem incidir, pelo menos, duas graves adversidades: a falta de produtos em momentos de grande procura ou o encalhe enorme de artigos em períodos de pouca saída.

Deve-se ter um planejamento que considere as sazonalidades do mercado e os históricos de compras anteriores dos clientes, de sorte que o gestor seja capaz de entender melhor os ciclos de consumo de cada época do ano e tendências do período.

2. Não falar ou saber quem são seus clientes

Saber o que os clientes querem é um conjunto de informações altamente relevantes para não gastar demais na reposição do estoque. Usar recursos não planejados para repor o acervo de surpresa vai pôr mais pressão sobre seu sistema, matar sua margem de lucro e pode até ocasionar prejuízos.

Faça pesquisas de mercado, planeje suas ações de acordo com o que os clientes-chave de seu negócio esperam. Crie processos internos que correspondem aos altos e baixos de consumo de seu público e execute programas de reabastecimento colaborativo com seus fornecedores, em que eles assumem ao menos parte da gestão para repor o acervo diretamente.



3. Não ter uma boa comunicação interna

Iniciativas que nem todos os funcionários estavam sabendo, como promoções dos produtos encalhados e informações sobre a chegada de novas mercadorias, podem gerar problemas entre os departamentos. Os gerentes e os colaboradores-chave de cada área precisam ser atualizados sempre sobre o que acontece na empresa, para que ocorra a adequada previsão e o melhor planejamento de estoque. Prepare reuniões quando houver mudanças nas demandas dos itens importantes no estoque.

4. Ter empregados não qualificados para fazer o controle de estoque

A falta de um programa adequado de treinamento de sua equipe impede que padrões mais bem definidos e condutas estratégicas sejam aproveitados dentro dos processos da empresa.

É essencial reconhecer que a gestão de inventário requer aptidões de trabalho profissional, bem como a contratação de pessoal apropriado e treinamento em conformidade. Apenas assim vai ser possível atribuir responsabilidades pela gestão de estoque e metas de planejamento.

5. Falta de automação no controle de estoque

Fazer os lançamentos em planilha de controle manual toma tempo e não vai lhe oportunizar conseguir os resultados que um software projetado para o controle de estoque poderia lhe proporcionar. É um desperdício de recursos, o que o impede de aplicar sua energia em outras áreas que poderiam ajudar seu negócio a crescer muito mais. Utilizar um software para o gerenciamento de inventário vai ajudar a automatizar tarefas, evitar as falhas humanas mais comuns e acelerar os processos de monitoramento. Além disso, pode diminuir bastante os custos trabalhistas desnecessários.

6. Ter um sistema de controle de estoque ineficiente dentro do armazém

Quando há forte desorganização dentro dos armazéns, haverá perda de tempo na circulação de retirada, reposição e acomodação dos itens no acervo. Ainda que haja um excelente software em sua empresa.

Coloque os produtos que mais vendem mais próximos das áreas de transporte para que eles possam ser rapidamente retirados das prateleiras e enviados. Aloque os produtos com base nos tipos, categorias, tamanhos, cores, entre outros fatores que possam ser relevantes na sua indústria.

7. Praticar controle de estoque com pouca frequência



Muitas empresas têm que cessar as operações por um dia para verificar o inventário. Isso pode resultar em perdas de vendas e muito menos lucros.

O melhor é agendar controles regulares de inventário, sem que a empresa precise fechar as portas para cumprir uma enorme checagem de uma vez só. Novamente ter um software de gestão de estoque vai mantê-lo a par da situação de acervo em tempo real, com informações atualizadas.



Como fazer o controle de estoque?

Tudo o que entra e sai da empresa deve ser controlado. Há um ciclo de procedimentos que precisa ser respeitado, para que não haja falhas em nenhum setor.

Dez dicas fundamentais para um controle de estoque eficiente

1. Planeje compras fazendo projeções de demanda



Prevendo a quantidade exata de produtos e serviços que precisará em cada período, você garantirá uma compra mais enxuta. O que faz a mercadoria girar mais rápido e liberar espaços importantes no estoque. Você garantirá que não falte os produtos e serviços certos no momento em que mais são procurados. Assim, então, aumentando o volume de vendas.

Para isso acontecer, analise o histórico de saídas de mercadorias cruzando as informações do volume com o período.

Dessa forma, você descobre o período sazonal de cada um e projetar demandas futuras, planejar compras melhores, negociar descontos e custos de entrega, além de eliminar os riscos de receber produtos atrasados.

2. Considere os prazos de entrega no planejamento



Muitos gestores não consideram os prazos reais em que devem receber as compras após a encomenda e acabam culpando os fornecedores por não lhes darem a devida atenção. Isso significa falta de planejamento de compras.

Você pode até mudar de fornecedor para um mais próximo ou que atenda mais rápido, mas o problema continuará. Isso, pois ele também terá o seu prazo para entregar as encomendas.

O prazo de entrega deve ser contado a partir do momento em que você realiza a encomenda (fecha o negócio de compra com o fornecedor) até realmente recebê-la em seu estoque. Então, pesquise junto aos fornecedores quais são os prazos reais, com margem para atrasos.

3. Escolha os fornecedores que melhor atendem sua empresa

O fornecedor não deve ser escolhido apenas pelos preços de vendas, mas também pela qualidade dos produtos e serviços oferecidos, pelos prazos de entrega, pelas condições de pagamento, pelo relacionamento etc. São muitos fatores a serem considerados, e cada um tem a sua devida importância para o negócio.

Por isso, faça uma análise mais detalhada deles. Liste cada fornecedor na vertical com os atributos na horizontal. Dê um peso para cada atributo (nota, pontos etc.). Por exemplo: se considerar o prazo de entrega mais importante, dê uma pontuação superior a esse fator para o fornecedor que entregar mais rápido.

Um bom relacionamento e uma boa negociação de prazos de entrega com seus fornecedores pode ser um grande diferencial para a sua empresa. A pronta entrega pode fazer com que sua empresa possua determinado produto antes de seus concorrentes.

4. Tenha ajuda de uma consultoria

Se você não tem uma equipe estruturada para fazer o controle de estoque, possivelmente faltará tempo para executar todas as tarefas e ainda pensar na gestão estratégica. Mas você pode contar com uma consultoria para ajudar a colocar tudo nos eixos.

Alguém que entenda bem sobre controle de estoque, leis, regulamentações, tributações e incentivos fiscais pode ajudar a empresa a economizar muito dinheiro e contribuir para a implementação de uma gestão mais eficiente e com menos erros. De modo geral, é importante para trazer know how para o negócio.

5. Cadastre os seus produtos

Cadastrando todos os seus produtos no estoque, sua gestão neste processo fica muito mais organizada e facilitada. É importante fazer a atualização da contagem de estoque a cada nova entrada ou saída de produto.

Fazendo isso, você saberá exatamente quando há falta ou excesso de produtos, e terá a noção precisa do momento certo para realizar novas compras com seus fornecedores, ou então o momento para fazer liquidação de possíveis produtos em excesso.



Para fazer um controle de estoque eficiente é importante que você delimite o estoque máximo e mínimo de cada produto de acordo com a demanda de cada um. Separando os seus produtos por suas respectivas categorias fica muito mais fácil organizar e fazer um bom controle de estoque. Dessa maneira, você poderá saber a natureza, especificações, características e tipos de produtos que estão disponíveis no seu estoque.

6. Faça um inventário de estoque



A partir da contagem, cadastro e categorização de todos os seus produtos, é recomendável fazer um inventário de estoque. Ou seja, é preciso calcular o valor somado de todos os produtos disponíveis no estoque.

Com o inventário, fazer um controle de estoque eficiente se torna uma tarefa mais fácil. Isso porque possibilita ao empresário o planejamento e realização de ações estratégicas. Assim, visando a otimização do giro de estoque, de forma a não deixar produtos parados por muito tempo.

7. Fique atento aos indicadores de resultados

É importante fazer um constante e rigoroso registro de suas vendas a cada nova saída de seus produtos. Isso permite identificar quais os seus produtos que possuem uma maior demanda no mercado e quais deles não obtêm o retorno esperado.

Esse controle de produtos mais e menos vendidos é o que chamamos de ABC de vendas por produtos. Isso é essencial para que sua empresa foque na compra de produtos realmente necessários para o estoque e reduza gastos desnecessários.



Outro importante indicador para fazer um controle de estoque eficiente é o que chamamos de cobertura de estoque. Ela serve para apontar se o seu estoque é suficiente ou não para atender as médias de compra de acordo com o registro de todas as saídas de seus produtos.

Para calcular a cobertura de estoque, é preciso fazer o cruzamento do número de produtos que você possui em seu estoque com a sua previsão média de vendas.

8. Integre os setores de sua empresa



O estoque não deve em hipótese alguma ser tratado como um setor isolado dentro da empresa. Por exemplo: supondo que o setor de vendas verificou um aumento da demanda para um produto, essa informação precisa ser repassada ao setor de produção ou o setor responsável pela negociação com fornecedores para aumentar a quantidade do produto no estoque.

Já se os profissionais responsáveis pelas finanças demonstram preocupação com o atual orçamento empresarial, é preciso haver um diálogo. Isso, de forma a reduzir o estoque e evitar gastos excessivos, evitando assim possíveis situações de endividamento da empresa.

9. Categorize os seus produtos

Como existem estoques de vários tamanhos, é preciso administrar esses itens da forma mais abrangente possível.



Com a metodologia Curva ABC, é possível identificar o que é mais importante ter na sua empresa, minimizando a margem de erro da compra de produtos ou insumos, mas sem perder de vista aqueles que realmente fazem a empresa girar.

Para que você possa aplicar essa metodologia em seu negócio, é necessário identificar itens ou grupos de itens e a sua movimentação média. Lembre-se que estamos tratando de velocidade de reposição de estoques e margem de resultados.

Grupo A

Esses itens são o que podemos chamar de carro-chefe dentro do negócio, representando o maior volume de reposições da empresa.

Como já falamos, podem ser:

- produtos que você revende;
- compras que faz de suprimentos, como material de escritório e limpeza, por exemplo;
- insumos para a sua produção.

O fato é que se sua empresa ficar sem esse tipo de material, tudo para — pois eles são os seus principais itens. Pela curva ABC, eles representam em torno de 20% de todo o seu inventário, no que diz respeito à quantidade de itens que você compra. Por outro lado, eles correspondem a 80% do seu gasto de verba e têm a maior rotatividade.

Grupo B

Não são nem os mais demandados, mas também não ficam muito tempo parados. Em comparação aos do grupo A, possuem uma quantidade um pouco maior: giram em torno de 30% de tudo que você compra, mas representam 15% do investimento. Para facilitar a logística, os componentes dessa categoria ficam também armazenados no meio do caminho. Não são nem os mais facilmente acessados, mas também não podem ficar lá fundo.

Grupo C

Essa categoria de produtos é o que sobra quando retiramos os outros dois grupos anteriores. Representa 50% do número de itens, mas corresponde somente a 5% do custo do estoque.

Normalmente, como eles têm uma rotatividade menor, você não precisa comprar sempre. E só vai adquirir uma quantidade maior se o desconto que estiver negociando for realmente alto; já que o seu investimento, nesse caso, provavelmente vai demorar mais a retornar.

Se forem produtos para revenda, acabam sendo aqueles com maior lucratividade, afinal, é preciso compensar o espaço e o gasto de manutenção de estoque.

10. Conte com ferramentas de gestão para controle de estoque

Com um sistema de controle de estoque digital, os gestores podem analisar os relatórios emitidos e compreender como está o andamento dos processos como um todo e também por setor, em tempo real. O próprio software pode indicar quando houver necessidade de aquisição de novos produtos. Isso, de acordo com a saída deles do estoque e o valor que precisa ser disponibilizado para sua aquisição.

Esse tipo de ferramenta traz vantagens para toda a empresa, uma vez que pode controlar melhor as vendas, as compras, as finanças e a administração de setores. Isso tudo baseado em relatórios detalhados ou simplificados, diários ou mensais, de acordo com a necessidade.

No caso de um software de gestão baseado em nuvem, ele possibilita que todos os seus dados sejam acessíveis independentemente de hora e local que estiver.

Ou seja, não importa onde você está ou qual dispositivo móvel está usando, se tiver uma conexão com internet, poderá acessar o sistema, verificar dados e realizar tarefas.