



Em outra oportunidade, falamos que a **Gestão de Estoques** interfere diretamente nos lucros e resultados de uma empresa. Gerenciar o estoque significa administrar os materiais que gerarão receita para a empresa. Exatamente por isso que saber a rotatividade de estoque ajuda a entender melhor sobre o Ciclo Operacional e Ciclo Financeiro.

Realizar o **controle de estoque** é imprescindível para empresas que trabalham com mercadorias, já que a quantidade de produtos armazenados deve ser a necessária para manter o controle orçamentário em ordem. Nem a mais, nem a menos.

Para isso, é fundamental saber sobre a **rotatividade de estoque** (quais produtos têm mais saída, quais são sazonais etc) e **qual é o giro de estoque ideal**. Pensando em ajudá-lo a entender sobre o assunto e dar uma mãozinha para **calcular o giro de estoque** da sua empresa, preparamos um artigo especial. Vamos conferir?

O que você vai encontrar neste artigo:

Como fazer o Controle de Estoque?

O que é Giro de Estoque?

Como calcular o giro de estoque?

Tempo médio do Giro de Estoque

Giro de Estoque ideal: variação entre as indústrias

Como aumentar o Giro de Estoque?

Concluindo

Como fazer o Controle de Estoque?

Bom, entendemos que o estoque é fundamental para empresas que vendem produtos físicos. Por ser fundamental, é imprescindível que seja controlado de perto, concorda? **O objetivo do Controle de Estoque é o de gerar o lucro máximo por meio da menor quantidade de investimento em estoque, isso, claro, sem prejudicar os níveis de satisfação do cliente.**

Quando falamos em controle de estoque são várias as técnicas empregadas a fim de maximizar a eficiência e a rentabilidade. Separamos algumas para você:

#01 - Não deixe o inventário fora do orçamento: parece óbvio, mas muitas empresas não levam a sério a relação entre estoque e orçamento empresarial. Gostamos de bater nessa tecla especialmente porque entendemos que uma empresa só consegue manter sustentabilidade financeira se ela caminha dentro do seu orçamento.

Acompanhe o raciocínio: imagine um negócio que produza cadeiras. Em seu planejamento estratégico, essa organização tem como um dos objetivos aumentar as vendas em 30%. Bom, para aumentar as vendas será preciso produzir mais. Para produzir mais será preciso investimento em equipamentos e mão de obra. Para que tudo isso seja possível os custos com produção aumentarão. Por fim, se ela produzir mais, terá que elevar os custos para manter os produtos em estoque. Consegue entender a relação?

Portanto, ao pensar nos gastos para o controle de estoque é preciso andar de trás pra frente e verificar:

Orçamento ou projeção de vendas

Orçamento de deduções de vendas e despesas variáveis (fretes, comissões, impostos, etc.)

Orçamento de custos da produção

Orçamento de RH ou mão de obra

Orçamento de despesas operacionais (gastos fixos)


Orçamento de investimentos

Cada item desses faz parte do orçamento empresarial, logo, não tem como controlar o estoque sem pensar em analisar cada um desses tópicos. Para entender melhor, convido você a conhecer nosso Guia Prático do Orçamento Empresarial, um passo-a-passo para implantação do planejamento Financeiro e Acompanhamento Orçamentário em sua empresa. Basta clicar no botão abaixo para baixar o material:



Ainda sobre esse item, lembre-se que o orçamento deve incluir o custo total de propriedade para manter o inventário disponível durante o período determinado. Isso inclui o custo dos materiais, custos operacionais fixos, custos de transporte, de logística, de redistribuição e custos diversos adicionais que contribuem para o custo total de propriedade.

#02 - Monitore os níveis de inventário: altos níveis de inventário aumentam as despesas e aumentam os custos indiretos. Uma maneira para gerenciar o inventário eficientemente é determinar as demandas de estoque do negócio (ou seja, conhecer o giro de estoque). A dica aqui é limitar o inventário sazonal e reduzir o estoque que não sai das prateleiras.

#03 - Automatize a Gestão de Estoques: muitas empresas utilizam planilhas para o controle de estoque. Mas assim como o orçamento empresarial, que pode ser afetado ao ser gerenciado em planilhas (falamos sobre isso neste post), o controle de estoques realizado em Excel pode apresentar furos que serão prejudiciais ao negócio. O ideal aqui é investir em softwares para gestão de estoque que automatizarão todo o processo e proporcionarão um melhor controle. 

#04 - Mantenha o estoque organizado: pense em uma biblioteca, onde tudo está ordenadamente categorizado e as seções são claramente rotuladas. Assim deve ser também o armazenamento dos seus produtos, pois com placas e etiquetas será muito mais fácil, e rápido, controlar os itens no estoque (além de ser mais fácil de encontrá-los).

#05 - Conheça o giro de estoque: falaremos detalhadamente sobre isso ao longo deste artigo, mas por meio do giro de estoque será possível entender a velocidade com que o estoque é utilizado.

O que é Giro de Estoque?

O **Giro de Estoque** é um indicador que mede a rapidez que o inventário de uma empresa está sendo vendido. É uma das ferramentas mais utilizadas no gerenciamento de estoque, pois reflete a eficiência geral da cadeia de suprimentos (do fornecedor ao cliente).



Ao realizar o **controle de estoque** é possível analisar quais produtos contribuem para o lucro da empresa e quais trazem o efeito contrário, ou seja, prejuízo para o negócio. Por isso, dizemos que por meio da avaliação da saúde financeira do estoque da organização será possível adotar estratégias mais certas sobre sua carteira de produtos.

Além disso, o giro de estoque é um componente importantíssimo para avaliar também o ROA, ou Retorno sobre o Ativo, um indicador que apresenta como a empresa é rentável em relação ao seu total de ativos. O ROA fornece uma visão de quão eficiente é a gestão da empresa na utilização de seus ativos para gerar ganhos, da mesma maneira, o controle de estoque é fundamental para entender o quão rápido o inventário do negócio se transforma em lucro.

Quando a empresa conhece o giro de estoque ela consegue saber qual é o volume do inventário que possui. Assim, se a rotatividade de estoque for alta, significa que o produto possui alta demanda. Isso pode ser devido a novas estratégias de marketing ou uma promoção de vendas, por exemplo. Por outro lado, ou seja, uma rotatividade de estoque baixa, pode significar que a demanda pelo produto está baixa ou ser um aviso de que o público-alvo não está sendo alcançado.

Em ambos os casos (rotatividade de estoque alta ou baixa) o **controle de estoque proporciona uma visão muito mais acurada de como a empresa está trabalhando com seu inventário para gerar lucro.** Dentre as dicas que demos sobre como fazer o controle de estoque, citamos sobre conhecer o giro de estoque. Sendo assim, vamos entender melhor como isso funciona.

Como calcular o giro de estoque?

O Giro de Estoque proporciona um equilíbrio da produção da sua empresa com o ritmo de vendas de seus produtos. Qual seria o giro de estoque ideal para manter esse equilíbrio? Como você deve imaginar, a resposta a essa pergunta depende de empresa para empresa, e é por meio do cálculo do giro de estoque que cada organização encontra seus valores.

Via de regra, existem dois itens que devemos considerar no controle de estoque:

Quanto menor o estoque, menor a necessidade de capital imobilizado, mas

A empresa nunca deve estar em falta de produtos para venda.

Bom, e se nunca devem faltar produtos, vamos ver como calcular o giro de estoque médio. Veja a fórmula abaixo:

$$\text{Giro de Estoque} = \text{Total de Vendas} / \text{Volume Médio de Estoque}$$

Imagine que você é dono da fábrica de cadeiras que vende 1.800 cadeiras por ano. Você sabe que o estoque médio costuma ser de 200 cadeiras. Aplicando a fórmula, teremos:

$$\text{Giro de Estoque} = 1.800 / 200 = 9 \text{ giros por ano}$$

O resultado significa que o estoque de cadeiras deve ser renovado nove vezes por ano. Com isso, o controller, ao elaborar o orçamento empresarial, levará em consideração os gastos que a empresa terá para manter uma produção que abasteça o estoque por 9 vezes ao ano. Além disso, perceba que essa informação será útil também para a empresa planejar seu orçamento de vendas, o qual será elaborado buscando a lucratividade.

É possível também calcularmos o giro de estoque com base no valor. Assim, temos:

Imagine que o valor do estoque médio da fábrica de cadeiras seja de R\$ 30 mil e o volume de vendas anual de R\$ 450 mil. Considerando os valores, temos:

$$\text{Giro de Estoque} = \text{Volume total de vendas} / \text{Valor Médio Estoque}$$
$$\text{Giro de Estoque} = \text{R\$ 450.000} / \text{R\$ 30.000} = \text{15 giros anuais}$$

Podemos também saber de quanto em quanto tempo o estoque foi renovado. Para isso, deve-se calcular o tempo médio do Giro de Estoque.

Tempo médio do Giro de Estoque

Para obter o tempo médio do giro de estoque, deve-se fazer o seguinte cálculo:

$$\text{Tempo médio do Giro de Estoque} = \text{Nº de dias do período analisado} / \text{Nº do giro do estoque nesse período}$$

Imagine que você queira saber o tempo médio de renovação do seu estoque de cadeiras em um ano cujo giro de estoque foi de 9. Aplicando a fórmula:


$$\text{Tempo médio do Giro de Estoque} = 365 / 9 = 40,55$$

Isso significa que seu estoque girou 9 vezes no ano e a renovação ocorreu cerca de a cada 40 dias.

Perceba que avaliar o Giro de Estoque e o Tempo Médio do Giro de Estoque ajudará sua empresa a melhor se planejar para períodos futuros.

Giro de Estoque ideal: variação entre as indústrias

Via de regra, estoque em excesso pode significar que um determinado produto não esteja tendo liquidez. Em outras palavras: sua empresa está perdendo dinheiro. Por outro lado, falta de estoque significa que vendas estão sendo perdidas, ou seja, o dinheiro não está entrando em caixa.

 Para encontrar o equilíbrio, aprendemos como calcular o giro de estoque médio. Como comentamos, não existe um número de vezes ideal para um estoque girar ao ano, ou ao mês. Isso porque existem variações entre as indústrias. Pense em um supermercado, por exemplo. Produtos perecíveis devem ter alto giro de estoque, pois mercadorias expiradas na prateleira significarão prejuízo, certo?

Já fabricantes (como de cadeiras), têm rotatividade mais baixa, entre 5 e 10. Como os seus

produtos podem ser armazenados por mais tempo, um baixo volume de negócios não indica necessariamente uma gestão inadequada do estoque: uma cadeira não se torna obsoleta quando armazenada por 3 meses.

Para que o indicador de Giro de Estoques faça sentido, uma boa dica é comparar o volume de negócios da sua empresa com os padrões da indústria. Caso precise aumentar o Giro de Estoque de seus produtos, acompanhe as dicas que separamos.

Como aumentar o Giro de Estoque?

Para realizar o controle de estoque você fez os cálculos para entender quantas vezes no ano os produtos giram. Comparando com a média da indústria, você percebeu que o giro de estoque médio está abaixo do esperado. Nesse caso, algumas dicas para mudar esse cenário incluem:

#01 - Aumente a demanda pelo seu inventário:produto: pode ser que seu público-alvo não esteja sendo atingido. Nesse caso, invista em ações de marketing direcionadas e bem projetadas.

#02 - Reveja a estratégia de preços: aqui é preciso tomar cuidado, pois, simplesmente reduzir os preços pode não levar a um aumento no volume de vendas. Ou, se levar, pode não significar mais lucros. Para resolver isso, uma boa estratégia é avaliar se o preço de venda estabelecido por cada um dos seus produtos é mesmo o ideal.

Quando falamos em preço de venda, alguns itens devem ser analisados:

Valor das Vendas

Deduções

Custos Variáveis

Margem de Contribuição obtida

Projeção do Ponto de Equilíbrio

Análise da Concorrência e do Mercado

Para você entender como cada item citado influencia diretamente no preço de vendas do seu produto, recomendamos nosso Guia completo para o cálculo do Preço Ideal de Venda. Para acessá-lo, faça o download clicando no banner:



#03 - Faça previsões: a partir das previsões de vendas a empresa pode determinar melhor os tipos de produtos e a quantidade necessária para ser armazenada. Prever as demandas do cliente não é fácil, especialmente para quem não tem uma base histórica para comparar. A dica aqui é analisar concorrentes e fazer as previsões baseando-se no comportamento da sua

indústria. Mas caso queira ler mais sobre o assunto, acesse: [Previsão de Demanda](#).

#04 - Conheça seu cliente: este item está relacionado ao anterior, pois para que previsões possam ser realizadas é fundamental conhecer o comportamento de compra do seu cliente. A regra de Pareto diz que 20% dos produtos são responsáveis por 80% do faturamento. Por isso, identifique quais produtos representam esses 20% e analise se existe uma época do ano que seu cliente esteja mais propenso a comprar esses produtos. Entender os padrões de compra ajudará a trabalhar em ações mais certeiras para fazer seu estoque girar.

Concluindo

Cada produto em estoque é sinônimo de investimento. Para que essa regra seja verdadeira é preciso que o controle de estoque seja realizado corretamente, afinal, produto parado representa baixa liquidez que, por consequência, significa que o dinheiro não está entrando no caixa.

Para que o controle de estoque seja eficaz é de suma importância ter **conhecimento da rotatividade do estoque, ou seja, quantas vezes seus produtos estão girando (saindo de um armazém para ser vendido nas prateleiras de lojas)**. A fim de ter essa informação, realizamos o cálculo do Giro de Estoque, um indicador que mede a rapidez que o inventário de uma empresa está sendo vendido.

Como vimos, o Giro de Estoque reflete a eficiência geral da cadeia de suprimentos, o que torna a empresa muito mais preparada para sanar problemas que possam estar afetando os lucros.

Esperamos que este artigo tenha sido útil a você. Deixe um comentário contando o que achou e compartilhe conosco qualquer outro conhecimento que possa contribuir com o tema. Fique à vontade também para compartilhar este post com seus colegas.

Toda semana publicamos aqui artigos relacionados a planejamento, orçamento e acompanhamento econômico-financeiro. Também publicamos mensalmente materiais gratuitos para download como modelos de planilhas, white papers e e-books.

Portanto, se você ainda não é assinante de nosso newsletter, cadastre-se para receber este e outros artigos por e-mail, ou nos adicione nas redes sociais para ficar por dentro de tudo que acontece por aqui.

Também publicado em Medium.