

VENDEDOR DE COMÉRCIO E VAREJISTA ENTRADA E SAÍDA DE MERCADORIA



Controle de estoque físico e financeiro

- O controle físico e financeiro de estoque tem como objetivo básico informar a quantidade disponível de cada item existente na empresa, seja matéria-prima, seja mercadoria, e quanto essa quantidade significa em valores monetários.



- controlar as entradas e especialmente o consumo de materiais é uma das funções mais básicas de uma empresa. Nem por isso é uma função menos importante, na medida em que os materiais representam cerca de 60% dos custos de um negócio.



- Uma das consequências da falta de controle está no fato de não ser possível checar se o consumo efetivo dos materiais está de acordo com a sua real necessidade. Com efeito, não conhecer o consumo médio dos materiais dificulta a compra que vise diminuir a necessidade de capital de giro da empresa.



- O estoque de alguns itens, por exemplo, pode estar superdimensionado, o que significa um capital desnecessariamente parado. A falta de gestão tem como consequência, também, a parada na produção ou nas vendas pela falta de materiais ou mercadorias, com diminuição da produtividade.
- A possibilidade de desvios da produção também é uma consequência da falta de um controle efetivo.



Recomendações

- O correto controle das entradas e saídas de materiais deve se constituir em uma obrigatoriedade a ser cobrada rigidamente;
- Todas as entradas e saídas devem ser anotadas em fichas ou em um sistema informatizado;



- Qualquer saída de estoque (produção, transferência, troca etc.) deve ser acompanhada de requisição de saída;
- Não permitir que sejam retiradas mercadorias ou materiais sem a devida requisição e com a identificação de quem retirou;



- Implantar o "Inventário Rotativo". Nesse sistema, diariamente são escolhidos alguns itens para serem contados.
- As diferenças encontradas deverão ser comunicadas e sua causa, investigada;



Objetivos da ficha de estoque

- O principal objetivo da ficha de controle de estoque (que pode ser física ou em um sistema informatizado) é controlar a movimentação individual, as entradas e as saídas dos materiais de estoque, ou seja, produtos acabados, matérias-primas etc. da empresa.
- Portanto, para cada produto existe uma ficha correspondente.

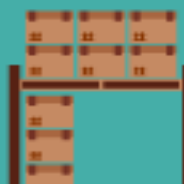




1. Código e descrição do produto/material;

2. Unidade de consumo (kg, m, peça etc.);

3. Estoque mínimo;



4. Endereço de localização no almoxarifado;



5. Data do evento de entrada ou saída do produto/material;



6. Quantidade de entrada, saída e saldo do produto/material;



7. Valor do custo de entrada, saída e valor do estoque atual;



8. Valor do custo médio e anual de aquisição do produto/material.



- Para o correto preenchimento dessa ficha, os registros de entrada devem ser feitos quando do recebimento dos materiais, com base na documentação de entrada, que pode ser a própria nota fiscal ou uma nota de recebimento.

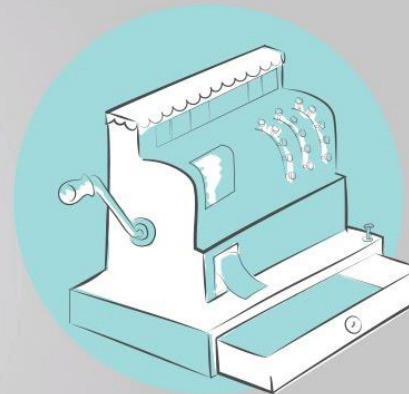
Os registros de saída devem ser feitos com base nas requisições de materiais emitidas pelos usuários.



GESTÃO DE COMPRAS E ESTOQUE

EPISÓDIO:

GESTÃO
DE COMPRAS
-E ESTOQUE-



Os cinco pecados da gestão de estoque



1. Perder de vista os 20% dos produtos que representam 80% da sua venda
- Esse erro é fatal! A análise periódica da demanda deve garantir que você tenha sempre em estoque aqueles que são os carros-chefes de sua empresa e impulsionam o crescimento.



2. Perder o pico da sazonalidade

- A culpa dessa perda, em geral, infelizmente ainda recai sobre atrasos do fornecedor, mas muitos erros ocorrem no processo de compras. Monitore constantemente sua operação.



3. Negociar prazos e descontos com fornecedores sem prever atrasos e reajustes

- Ainda existe no varejo a situação de se mentir para o papel, o controle das organizações. Quando a empresa faz o pedido fora do timing ou em cima da hora, cria-se um ciclo vicioso de fingimentos: a empresa finge que pediu a tempo, o industrial finge que vai entregar e você e as pessoas da empresa fingem que vão vender.



4. Não alimentar continuamente as lojas com itens básicos

- Eles podem não ser o motivo pelo qual a loja existe, mas sempre vendem.
- No mercado de moda, por exemplo, o consumidor sempre estará de olho numa boa camiseta branca, na legging preta, no short jeans.



Não se antecipar

- Não improvise na **gestão de estoque**, nem espere as coisas acontecerem! Seja analítico e corajoso para cortar o custo desnecessário sempre, que não agrega valor ao negócio.
- E tenha na gaveta mental estratégias de reação rápidas para estar à frente. Varejo é detalhe.

