

Estoque e Fornecedores

2 guias práticos reunidos em um só material, com exemplos, checklists e fontes oficiais para o pequeno negócio.

COMPILADO POR CATEGORIA

04

NESTA COLEÇÃO

Estoque e Fornecedores

**06****Estoque é dinheiro: como comprar e controlar melhor**

p. 3

Reduza ruptura, excesso e capital parado usando giro, cobertura, ponto de reposição, curva ABC e disciplina de compras.

22**Como negociar melhor com fornecedores**

p. 16

Preço importa, mas prazo, frete, quantidade mínima, devolução, disponibilidade e capital de giro também mudam o custo real de comprar.

Estoque é dinheiro: como comprar e controlar melhor

Reduza ruptura, excesso e capital parado usando giro, cobertura, ponto de reposição, curva ABC e disciplina de compras.

ESTOQUE E COMPRAS

06

IDEIA CENTRAL

Estoque é dinheiro transformado em produto

Quando você compra uma caixa de mercadoria, o caixa diminui e o estoque aumenta. O dinheiro só volta depois que o produto vende e o recebimento entra. Por isso, excesso e ruptura custam de formas diferentes.

Excesso

capital parado + risco de perda

Ruptura

venda perdida + cliente frustrado

Equilíbrio

produto certo, na hora certa

O objetivo não é ter o menor estoque possível. É ter estoque suficiente para atender a demanda com o menor capital e risco compatíveis com a operação.

CADASTRO

Sem cadastro confiável, qualquer indicador de estoque vira chute

Para cada item, mantenha uma base mínima e atualizada. Código, descrição e unidade precisam identificar o produto sem ambiguidade.

- ☒ Código/EAN e descrição padronizada.
- ☒ Quantidade disponível e unidade de medida.
- ☒ Custo de reposição atualizado.
- ☒ Preço de venda.
- ☒ Fornecedor principal e prazo de entrega.
- ☒ Data de validade quando aplicável.
- ☒ Histórico de entradas, saídas, perdas e ajustes.

Inventário físico periódico é a prova do sistema. Se o sistema diz 20 e a prateleira tem 14, a decisão de compra feita sobre 20 está errada.

GIRO

Giro de estoque mede quantas vezes o estoque se renova no período

Uma forma comum no varejo é relacionar o custo das mercadorias vendidas ao estoque médio, usando valores na mesma base de custo.

GIRO

$$\text{Giro} = \text{CMV} / \text{Estoque médio}$$

Se o CMV anual é R\$ 600 mil e o estoque médio a custo é R\$ 100 mil, o giro é 6 vezes no ano.

Compare itens e categorias semelhantes. Um produto de conveniência e um item sazonal naturalmente terão comportamentos diferentes.

COBERTURA

Cobertura transforma o estoque em “quantos dias de venda eu tenho”

É uma forma intuitiva de conversar com a operação: se nada mais entrar, por quanto tempo o estoque atual sustenta a demanda esperada?

COBERTURA SIMPLES

Dias de estoque $\approx$ dias do período / giro

Com giro anual 6: $365 \div 6 \approx 61$ dias de estoque médio.

20 dias

produto muito rápido

60 dias

produto intermediário

180 dias

pode indicar item lento –
depende da categoria

Cobertura não deve ser interpretada sem prazo de fornecedor, lote mínimo, sazonalidade e risco de ruptura.

REPOSIÇÃO

Ponto de reposição responde quando pedir antes de acabar

Se o fornecedor leva 5 dias para entregar e você vende 8 unidades por dia, precisa disparar a compra antes de chegar a zero.

PONTO DE REPOSIÇÃO

Demanda no prazo de entrega + estoque de segurança

Exemplo: $8 \text{ un./dia} \times 5 \text{ dias} + 15 \text{ un. de segurança} = 55 \text{ unidades}$.

A demanda deve ser baseada em histórico e ajustada por sazonalidade. O estoque de segurança deve refletir incerteza de venda e atraso de fornecedor.

ESTOQUE DE SEGURANÇA

Segurança não é “comprar bastante”. É uma proteção calculada contra incerteza

Quanto mais instável a demanda e o prazo do fornecedor, maior a necessidade de proteção. Quanto mais confiáveis os dados e a reposição, menor pode ser o colchão.

Aumenta segurança

Demanda volátil, fornecedor que atrasa, item crítico, reposição difícil ou ruptura muito cara.

Permite reduzir segurança

Demanda previsível, fornecedor rápido e confiável, várias alternativas de compra e reposição frequente.

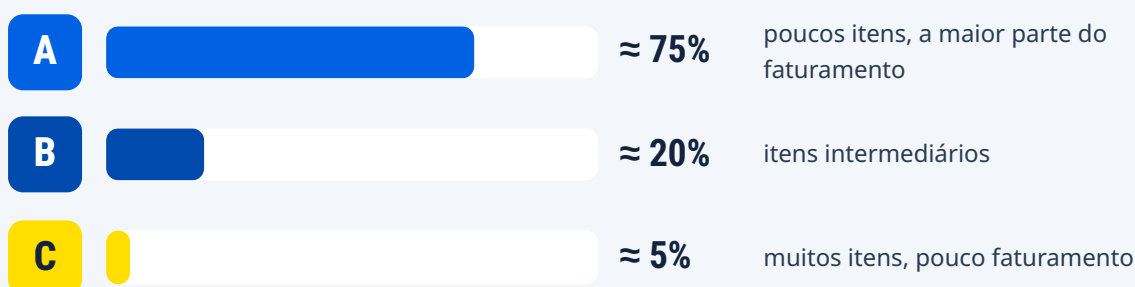
Não use o mesmo “estoque mínimo” para todos os produtos. O risco e o giro de cada item são diferentes.

CURVA ABC

Nem todo item merece o mesmo tempo de gestão

A Curva ABC prioriza itens conforme um critério – por exemplo, faturamento ou lucro bruto. Os cortes são referências gerenciais, não uma lei fixa.

PARTICIPAÇÃO NO FATURAMENTO — EXEMPLO DE REFERÊNCIA



Como usar

Itens A: atenção próxima em compra, ruptura e negociação. Itens B: acompanhamento intermediário. Itens C: simplifique a gestão e questione itens que ocupam espaço sem resultado.

O mesmo produto pode ser A por faturamento e B por lucro. Escolha o critério de acordo com a decisão que quer tomar.

VALIDADE E PERDAS

No varejo alimentar, controlar a idade do estoque é tão importante quanto contar unidades

Produtos perecíveis exigem rotação operacional. PEPS – primeiro que entra, primeiro que sai – e PVPS/FEFO – primeiro que vence, primeiro que sai – ajudam a reduzir vencimentos quando bem aplicados.

Entrada

registrar lote/data

Exposição

priorizar mais antigo/mais próximo do vencimento

Baixa

registrar perda e motivo

Perda não registrada cria “estoque fantasma”. O sistema acredita que existe mercadoria e adia a compra; a prateleira fica vazia.

COMPRAS

Desconto por volume pode destruir caixa se o produto não girar

Comprar mais barato é bom apenas quando o ganho supera o custo de carregar o estoque e o risco de sobra.

Opção	Compra	Desconto	Cobertura após compra
A	100 un.	0%	25 dias
B	300 un.	8%	75 dias

A opção B economiza no preço unitário, mas prende mais dinheiro por mais tempo. Compare a economia com giro, validade, espaço, prazo do fornecedor e custo do capital.

CHECKLIST

A compra boa começa antes do pedido ao fornecedor

Use o histórico para transformar “acho que vai vender” em uma decisão defensável.

☒ Quanto vendeu por dia/semana nas últimas semanas?

☒ Há sazonalidade ou evento próximo?

☒ Quantas unidades existem de verdade?

☒ Há mercadoria em trânsito ou pedido aberto?

☒ Qual é o prazo real do fornecedor?

☒ Qual o ponto de reposição e o estoque de segurança?

☒ O item é A, B ou C no critério que importa?

☒ O desconto por volume compensa o capital parado?

☒ Existe risco de validade, dano, furto ou obsolescência?

NA PRÁTICA COM A RPG

Estoque é uma das áreas em que a RPG mais reduz trabalho manual.

A Rafa pode ajudar a consultar produtos e estoque pelo WhatsApp, e a entrada de mercadorias pode ser organizada a partir da nota fiscal. Com vendas e estoque conectados, giro, ruptura e reposição deixam de depender só de memória.

1

A Rafa ajuda a consultar produtos e estoque pelo WhatsApp.

2

A entrada de mercadorias pode ser organizada a partir da nota fiscal.

3

Com vendas e estoque conectados, giro, ruptura e reposição deixam de depender só de memória.



Gestão simples. Dados melhores.
Crédito mais justo.

Conheça a RPG e veja como organizar a operação pelo celular: rpgcapital.com.br/edu

FONTES E LEITURA

Onde este guia foi conferido

Priorizamos legislação, órgãos públicos e materiais oficiais. Regras, tarifas e condições mudam: confira as fontes antes de decisões relevantes.

01 Sebrae – Gestão de estoque: princípios básicos para pequenas empresas

Controle de estoque, inventário e método/curva ABC.

<https://sebraepr.com.br/comunidade/artigo/principios-basicos-para-uma-gestao-de-estoque-em-pequenas-empresas>

02 Sebrae – Como escolher fornecedores para a sua empresa

Critérios para selecionar, comparar e acompanhar fornecedores.

<https://sebraepr.com.br/comunidade/artigo/gestao-de-negocios-como-escolher-fornecedores-para-a-minha-empresa>

IMPORTANTE

As fórmulas são ferramentas gerenciais simplificadas. Ajuste demanda, estoque de segurança e reposição ao seu setor, fornecedor e nível de serviço desejado.

Como negociar melhor com fornecedores

Preço importa, mas prazo, frete, quantidade mínima, devolução, disponibilidade e capital de giro também mudam o custo real de comprar.

COMPRAS E NEGOCIAÇÃO

22

 COMECE AQUI

A melhor compra não é necessariamente o menor preço

Uma condição aparentemente barata pode consumir caixa, aumentar estoque parado ou gerar ruptura porque o fornecedor entrega mal.

IDEIA CENTRAL

Negocie o pacote inteiro

Compare preço + prazo + frete + quantidade mínima + bonificação + devolução + confiabilidade + impacto no estoque.

- ☒ Preço unitário é só uma linha da negociação.
- ☒ Prazo pode valer dinheiro.
- ☒ Pedido mínimo pode transformar desconto em estoque parado.
- ☒ Fornecedor barato que atrasa pode custar venda perdida.

PREPARAÇÃO

Negociação começa antes da conversa

Quem conhece consumo, giro e alternativas negocia melhor do que quem só pergunta “faz quanto?”.

Seus números

Volume mensal, giro, margem, dias de estoque e histórico de pedidos.

Alternativas

Outros fornecedores, marcas substitutas e condição de mercado.

Seu limite

Preço máximo, prazo mínimo, quantidade aceitável e pontos não negociáveis.

LEVE PARA A ROTINA

A melhor hora para negociar não é quando o estoque zerou e você precisa comprar hoje. Urgência reduz seu poder de escolha.

EXEMPLO

R\$ 10 à vista ou R\$ 10,40 em 45 dias?

A resposta depende do custo do dinheiro e do caixa disponível. O fornecedor mais caro pode oferecer uma condição financeira melhor para a operação.

Condição	Fornecedor A	Fornecedor B
Preço por unidade	R\$ 10,00	R\$ 10,40
Pagamento	à vista	em 45 dias
Frete	incluso	incluso
Pedido mínimo	100 un.	100 un.

PERGUNTA

Quanto vale preservar o caixa por 45 dias?

Transforme a diferença de preço em custo financeiro e compare com sua alternativa real de capital.

VOLUME

Desconto por quantidade só é desconto se você vender

Comprar 300 unidades para economizar 4% pode sair caro se 200 ficarem paradas por meses.

- ☒ Calcule quantos dias de estoque o pedido cria.
- ☒ Considere validade e risco de obsolescência.
- ☒ Compare economia unitária com capital parado.
- ☒ Negocie entregas fracionadas quando possível.
- ☒ Pergunte por bonificação sem aumentar desnecessariamente o volume.

EXEMPLO

Desconto de 5% não justifica seis meses de estoque

Se o produto gira devagar, o custo de caixa e o risco de perda podem superar a economia.

CONDIÇÕES

O que colocar na mesa além do preço

Crie uma ficha padrão para comparar propostas.

Prazo

Quando paga?

Frete

Quem paga?

Mínimo

Quanto precisa comprar?

Entrega

Em quantos dias?

Devolução

Aceita avaria/vencimento?

Bonificação

Há unidades extras?

Reajuste

Como muda o preço?

Ruptura

Qual disponibilidade?

RELACIONAMENTO

Bom fornecedor também precisa de previsibilidade

Negociação não é guerra. Parceiros confiáveis podem abrir acesso a prazo, informação de mercado, lançamentos e reposição melhor.

- ☒ Pague no prazo combinado ou renegocie antes de atrasar.
- ☒ Compartilhe previsão quando fizer sentido.
- ☒ Registre divergências com fatos e fotos.
- ☒ Avalie fornecedor por desempenho, não por simpatia.
- ☒ Evite dependência excessiva de uma única fonte em itens críticos.

LEVE PARA A ROTINA

Uma relação longa não significa aceitar qualquer condição. Compare mercado periodicamente e negocie com dados.

PLACAR

Crie um score simples de fornecedores

Uma nota padronizada reduz decisões por memória ou preferência pessoal.

40% – Custo total

Preço, frete, prazo e descontos.

30% – Entrega

Prazo, completude e disponibilidade.

20% – Qualidade

Avaria, validade e divergências.

10% – Serviço

Resposta, resolução e flexibilidade.

LEVE PARA A ROTINA

Os pesos são exemplo. Ajuste ao que mais afeta seu negócio. Para item crítico, disponibilidade pode valer mais que alguns centavos.

A CONTA DO PRAZO

Quanto custa, de verdade, pagar R\$ 10,40 em 45 dias?

Pagar mais para ganhar prazo é, na prática, um financiamento. Transforme a diferença em taxa e compare com suas alternativas.

TAXA IMPLÍCITA

$$10,40 \div 10,00 - 1 = 4\% \text{ em 45 dias} \approx 2,65\% \text{ ao mês}$$

Conversão: $(1,04)^{(30/45)} - 1 \approx 2,65\%$ ao mês, equivalente.

Prefira pagar à vista (A)

Se você tem caixa sobrando e ele renderia menos de 2,65% ao mês parado.

Prefira o prazo (B)

Se, para pagar à vista, precisaria de crédito ou antecipação mais caros que 2,65% ao mês — ou se o caixa ficaria apertado.

O cálculo é didático. Considere também giro do produto, risco de ruptura e o calendário real de recebimentos.

SCORE NA PRÁTICA

Comparando dois fornecedores com o mesmo critério

Notas de 0 a 10 em cada critério, multiplicadas pelos pesos. O resultado orienta — não substitui — a decisão.

Critério (peso)	Fornecedor A	Fornecedor B
Custo total (40%)	8 → 3,2	7 → 2,8
Entrega (30%)	6 → 1,8	9 → 2,7
Qualidade (20%)	9 → 1,8	8 → 1,6
Serviço (10%)	7 → 0,7	8 → 0,8
Score final	7,5	7,9

Notas hipotéticas. Ajuste pesos e critérios ao seu negócio.

Leitura

A é mais barato, mas B entrega melhor. Para itens de alto giro, em que ruptura custa venda, a entrega pesa mais — e B vence. Para itens de baixo giro, vale renegociar prazo de entrega com A.

CHECKLIST

Antes de fechar o pedido

Uma revisão de dois minutos evita estoque parado e surpresa no caixa.

-
- ☒ Comparei o custo total (preço, frete, prazo e bonificação), não só o preço?
-
- ☒ Sei quantos dias de estoque este pedido cria?
-
- ☒ O vencimento cabe no meu fluxo de caixa?
-
- ☒ Validade e condições de devolução estão claras?
-
- ☒ Tenho pelo menos uma alternativa de fornecedor para itens críticos?
-
- ☒ A condição negociada está registrada por escrito?
-
- ☒ Defini como vou conferir o recebimento?
-

NA PRÁTICA COM A RPG

Comprar melhor começa sabendo o que realmente gira

Com dados de vendas e estoque, a RPG pode ajudar a enxergar consumo, itens baixos e histórico de movimentações. Isso melhora a preparação antes de conversar com fornecedores.

- 1 Negocie volume com base em giro real, não em impressão.
- 2 Use alertas de estoque para reduzir compras urgentes.
- 3 Compare o efeito da condição de pagamento sobre o caixa, não apenas o preço unitário.

A ferramenta ajuda a organizar a operação; obrigações legais e decisões profissionais continuam exigindo contador, DP ou assessoria jurídica quando aplicável.



Gestão simples. Dados melhores.
Crédito mais justo.

Conheça a RPG e veja como organizar a operação pelo celular: rpgcapital.com.br/edu

FONTES E LEITURA

Onde este guia foi conferido

Priorizamos legislação, órgãos públicos e materiais oficiais. Regras, tarifas e condições mudam: confira as fontes antes de decisões relevantes.

01 Sebrae – Como escolher fornecedores para a sua empresa

Critérios para selecionar, comparar e acompanhar fornecedores.

<https://sebraepr.com.br/comunidade/artigo/gestao-de-negocios-como-escolher-fornecedores-para-a-minha-empresa>

02 Sebrae – Como se relacionar com seus fornecedores

Relacionamento, negociação e parceria com fornecedores.

<https://sebraepr.com.br/comunidade/artigo/start-14-como-se-relacionar-com-seus-fornecedores>

03 RPG Edu

Todos os guias, atualizações e ferramentas para o pequeno negócio.

<https://www.rpgcapital.com.br/edu>

IMPORTANTE

Material educacional. Condições comerciais, contratos, tributos e responsabilidades de fornecimento variam por operação. Formalize acordos relevantes e revise cláusulas antes de assumir compromissos importantes.