

## GESTÃO FÍSICA DE STOCKS – NUMA LOJA DE PEÇAS E ACESSÓRIOS AUTO

---

Stock parado é dinheiro perdido! 

Numa loja de peças, seja ela física ou um e-commerce, a **gestão eficiente do stock** é crucial para o sucesso.

---

### A IMPORTÂNCIA DA GESTÃO FÍSICA DE STOCKS: É O CORAÇÃO DA LOJA

---

A **gestão de stocks** vai muito além do simples controlo de peças.

É um processo estratégico que relaciona diretamente com a “saúde” financeira do negócio, seja ele uma loja física ou um **e-commerce de autopeças**.

Um stock bem gerido garante que tem os produtos certos, na quantidade certa, no momento certo, para atender à procura dos clientes.

Por outro lado, um stock mal administrado pode levar a problemas como:

- **Perda de vendas:** Falta de produtos populares leva os clientes para a concorrência.
- **Capital imobilizado:** Excesso de stock significa dinheiro parado que poderia ser investido noutras áreas.
- **Obsolescência:** Peças que ficam muito tempo paradas podem tornar-se obsoletas ou perder a validade.
- **Custos de armazenagem:** Quanto maior o stock, maiores os custos com espaço, segurança e manutenção.

## TÉCNICAS ESSENCIAIS PARA UMA GESTÃO DE FÍSICA DE STOCKS EFICAZ

---

### 1. Classificação ABC: Priorize os Produtos

A **Curva ABC** é uma ferramenta simples que classifica os produtos do stock com base em sua importância para a faturação. O método consiste em separar os itens em três categorias principais:

- **Produtos A:** Representam cerca de 80% da faturação, mas apenas 20% dos stocks (em quantidade de itens). São os itens de maior rotação e que merecem atenção máxima. Exemplos: Óleo de motor, filtros de óleo, pastilhas de travão de modelos populares, etc.
- **Produtos B:** Representam cerca de 15% da faturação e 30% do stock. Têm rotação média e requerem monitoramento regular. Exemplos: Baterias, amortecedores, correias, etc.
- **Produtos C:** Representam apenas 5% da faturação, mas 50% do stock. São itens de baixo rotação e que podem ser comprados em menor quantidade. Exemplos: Peças específicas para modelos de carros antigos ou raros, acessórios muito específicos, etc.

Com essa classificação, pode definir uma estratégia de compra e reposição *específicas* para cada grupo.

Para os produtos A e B, mantenha um stock de segurança maior e faça reposições mais frequentes.

Para os produtos C, compre apenas o necessário para atender a uma procura esporádica.

## 2. Inventário Rotativo: Mantenha o Controle em Dia

O **inventário rotativo** é uma contagem física *periódica* de uma parte do seu stock. Em vez de parar toda a loja para um inventário geral anual (que é demorado e trabalhoso), pode contar uma pequena parte do stock todos os dias, semanas ou meses, dependendo do tamanho do seu negócio e da equipa.

Esta prática permite identificar rapidamente divergências entre o stock físico e o registado no sistema/software, facilitando a correção de erros (como falhas no registo de entrada ou saída de produtos) e a prevenção de perdas (por furto, avarias ou extravios).

## 3. Sistema de Gestão de Stocks (Software): A Tecnologia a seu Favor

Um bom software de gestão (muitas vezes chamado de ERP – Enterprise Resource Planning) é fundamental para automatizar e otimizar o controle do stock. Este permite:

- **Registar entradas e saídas de produtos:** Cada vez que uma peça é vendida ou um novo lote chega do fornecedor, o sistema atualiza automaticamente o saldo do stock.
- **Controlar os níveis de stock mínimo e máximo:** é definido para cada produto um nível mínimo (abaixo do qual é preciso fazer um novo pedido) e um nível máximo (para evitar compras em excesso).
- **Gerar alertas de reposição:** O sistema avisa quando um produto atinge o nível mínimo, facilitando o processo de compra.
- **Acompanhar o histórico de vendas de cada produto:** Isso é crucial para a previsão da procura.
- **Emitir relatórios de gestão:** Relatórios sobre rotação de stocks, produtos mais vendidos, produtos parados, etc., ajudam a tomar decisões mais estratégicas.

- **Integrar com outras áreas da empresa:** O sistema de gestão de stocks pode integrar-se com os módulos de compras, vendas e financeiro, automatizando todo o fluxo de informações.

#### 4. Previsão da procura: Antecipe as Necessidades dos Clientes

A **previsão de procura** é a arte de estimar a quantidade de cada produto que precisará vender num determinado período (semana, mês, trimestre, etc.). Para isso, pode usar uma combinação de:

- **Histórico de vendas:** Analise as vendas dos últimos meses ou anos para identificar padrões e sazonalidades. Por exemplo, a venda de pneus pode aumentar no período de férias escolares, ou a venda de ar-condicionado automotivo pode crescer no verão.
- **Tendências do mercado:** Fique de olho nas novidades do setor automobilístico, lançamentos de novos modelos de carros e mudanças na legislação. O lançamento de um novo modelo popular pode aumentar a procura por peças de reposição para aquele modelo específico.
- **Promoções e ações de marketing:** Leve em conta o impacto das suas campanhas de marketing na procura por determinados produtos. Uma promoção de “troca de óleo e filtro” certamente aumentará a venda desses itens.
- **Fatores externos:** Eventos como feriados prolongados, greves ou crises económicas podem afetar a procura por autopeças.

Quanto mais precisa for a sua previsão de procura, mais eficiente será a sua gestão de física de stocks.

#### 5. Gestão de Compras: Negocie com Fornecedores

Uma boa **gestão de compras** é essencial para garantir que tem os produtos certos, no momento certo, pelo melhor preço e com as melhores condições de pagamento.

- **Negocie com fornecedores:** Não se contente com o primeiro preço que receber. Pesquise, compare e negocie descontos por volume, prazos de pagamento mais longos e condições de entrega mais vantajosas.
- **Diversifique seus fornecedores:** Não dependa de um único fornecedor para evitar problemas de abastecimento caso ele tenha algum imprevisto (falta de matéria-prima, problemas de produção, etc.).
- **Compre com base na previsão de procura:** Evite compras desnecessárias ou em excesso, baseando-se nas suas previsões e na rotação de cada produto.
- **Estabeleça parcerias:** Construa relacionamentos de longo prazo com seus fornecedores. Um bom relacionamento pode render melhores condições comerciais e até mesmo informações privilegiadas sobre o mercado.

## 6. Controle de Validade: Evite Perdas por Obsolescência

Algumas autopeças, como óleos, fluidos, aditivos, pneus e baterias, têm prazo de validade. É fundamental controlar rigorosamente a validade desses produtos para evitar perdas financeiras e, principalmente, garantir a segurança dos seus clientes (um pneu vencido, por exemplo, pode comprometer a segurança do veículo).

- Utilize o método **PEPS (Primeiro que Entra, Primeiro que Sai)**, também conhecido como FIFO (First In, First Out): Os produtos mais antigos (com data de validade mais próxima) devem ser vendidos primeiro.
- Organize o stock de forma que os produtos com validade mais próxima fiquem mais acessíveis (na frente das prateleiras ou em locais de destaque).
- Faça promoções para escoar produtos próximos do vencimento (mas informe o cliente sobre a validade).
- Utilize um sistema de gestão que permita controlar a validade dos produtos e gerar alertas quando um item estiver próximo de vencer.

## 7. Layout do stock: Organize para Otimizar

Um **layout de stock** bem planejado facilita a localização e movimentação das peças, agilizando o atendimento aos clientes (seja na loja física ou na separação de pedidos do e-commerce), reduzindo o tempo de separação de pedidos e minimizando o risco de erros.

- **Agrupe as peças por categoria** (motor, suspensão, travões, etc.), **modelo de carro** (Gol, Palio, Uno, etc.) ou **fabricante** (Bosch, Cofap, Magneti Marelli, etc.).
- **Utilize prateleiras, *pallets*, caixas organizadoras e gavetas** para otimizar o espaço e facilitar a organização.
- **Identifique claramente cada produto** com etiquetas ou códigos de barras, incluindo o código da peça, a descrição, a marca e a aplicação (para qual modelo de carro serve).
- **Mantenha o stock limpo e organizado.** Um ambiente de trabalho limpo e organizado é mais seguro, mais eficiente e mais agradável.
- **Crie um fluxo lógico de movimentação.** O layout deve facilitar o recebimento, a armazenagem, a separação e a expedição dos produtos.
- **Deixe os produtos de maior rotação em locais de fácil acesso.**