



Podcast GuiaKast

Olá que tal, gostaria de dar as boas-vindas a todos, esse é o podcast GuiaKast – episódio 1, o único podcast dedicado ao Supply Chain de ponta a ponta.

Introdução

Eu serei seu Host, Rodilson Silva profissional de Supply Chain e empreendedor.

O tema de hoje é **Otimização e Controle de Estoque**

Neste episódio vou falar sobre:

O Efeito Chicote
Tipos de Estoque
Métodos e controles de estoque
Razões para manter estoque
Razões contra o estoque
Planejamento de Contingência
Estratégia “Empurrada” e “Puxada”

GuiaKast Coaching (Motivação)

Otimização e Controle de Estoque

O Controle de Estoque pode ser definido como a “coordenação e supervisão do fornecimento, armazenamento, distribuição e registro de materiais para manter as quantidades adequadas às necessidades atuais do cliente, sem excesso de oferta ou perda”.

Aplica-se a todos os itens que você usa para produzir um produto ou serviço, desde matérias-primas até produtos acabados.

O controle eficiente de estoque permite que você tenha a quantidade certa no lugar certo, na hora certa, assegura-se que o capital não está sendo usado desnecessariamente e protege a produção caso surjam problemas em sua cadeia de suprimentos.

O Efeito Chicote (The Bullwhip Effect)

Refere-se à incerteza causada pelo fluxo de informações que flui tanto para fornecedores quanto para clientes na cadeia. Na maioria dos casos, informações de previsão de demanda tornam-se menos confiáveis à medida que se movimenta para atacadistas, fabricantes e fornecedores. Vários fatores podem distorcer as condições de demanda.

Os drivers comuns que levam a distorção na demanda do mercado incluem:

Atividades de produtos de vendas imprevistas;

Falta de confiança dos clientes na capacidade dos fornecedores de entregar os pedidos no tempo (isso faz com que os clientes não façam pedidos);

Cancelamentos de pedidos, que podem resultar de reordenamento anterior;

Incentivos associados ao frete. Tais incentivos como descontos de transporte para volumes de pedidos podem estimular os clientes a acumular pedidos e, mais tarde, fazer o pedido em massa.

O efeito chicote resulta em:

- Manter um estoque excessivo e outros custos altos de materiais;
- Problemas de fluxo de caixa;
- Serviço de atendimento ao cliente ruim (por exemplo, atraso na entrega);
- Falta de estoque (o que pode resultar em clientes trocando de marcas);
- Pagamentos de horas extras aos trabalhadores;
- Aumento dos custos de frete.

Tipos de Estoque

Tudo o que você usa para fabricar seus produtos, fornecer seus serviços e administrar seus negócios é parte de seu Controle de Estoque.

Existem quatro tipos principais de estoque:

- Matérias-primas e componentes – prontos para uso em produção;
- Semi acabados (WIP) – existências de bens inacabados em produção;
- Produtos acabados – prontos para venda;
- Consumíveis – por exemplo, combustível e papelaria.

Métodos de Controle de Estoque

Existem vários métodos para o Controle de Estoque, todos projetados para fornecer um sistema eficiente para decidir o que, quando e quanto pedir.

Você pode optar por um método ou uma mistura de dois ou mais se você tiver vários tipos de estoque.

Estoque Mínimo – você identifica um nível mínimo de estoque e reordena quando o estoque atinge esse nível. Isso é conhecido como o nível de nova encomenda.

Ponto de Pedido – quantidade em estoque que uma vez atingida, inicia o processo de reposição a partir da geração da solicitação de compra.

Revisão do estoque – você tem revisões regulares de estoque. Em cada revisão, você faz um pedido para devolver os estoques a um nível predeterminado.

Just In Time (JIT) – visa reduzir os custos reduzindo o estoque ao mínimo. Os itens são entregues quando são necessários e usados imediatamente. Existe o risco de ficar sem

estoque, portanto, você precisa ter certeza de que seus fornecedores podem entregar sob demanda.

Quantidade de pedido econômico (EOQ) – uma fórmula padrão usada para chegar a um ponto de equilíbrio entre estoque em excesso e estoque baixo. É um cálculo bastante complexo, então você pode achar mais fácil usar software de controle de estoque.

Primeiro que entra, primeiro que sai (FIFO) – um sistema para garantir que o estoque seja usado eficientemente para que não se deteriore. O estoque é identificado pela data de recebimento e passa por cada etapa da produção em ordem estrita.

Inventário físico

Um inventário físico é na prática contar todo o seu estoque de uma só vez. Muitas empresas fazem isso no final do ano, porque se relaciona com a contabilidade e o imposto de renda.

Embora os inventários físicos normalmente sejam feitos apenas uma vez por ano, pode ser incrivelmente perturbador para o negócio, e acredite, é tedioso. Se você encontrar uma discrepância, pode ser difícil identificar o problema quando você está olhando para trás em um ano inteiro.

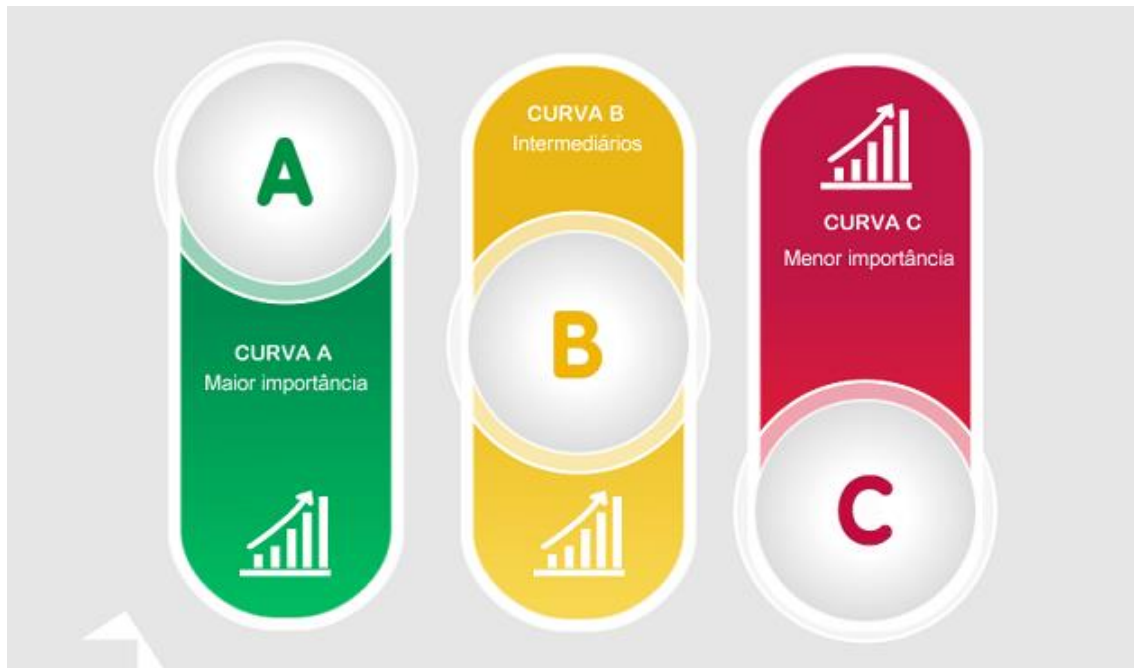
Contagem cíclica

Em vez de fazer um inventário físico completo, algumas empresas fazem a contagem em ciclos para auditar seu inventário. Ao invés de uma contagem total no final do ano, a contagem de ciclos conjuga a reconciliação ao longo do ano. Cada dia, semana ou mês, um produto diferente é verificado em uma programação rotativa.

Existem diferentes métodos para determinar quais itens contar e quanto, mas, em termos gerais, itens de maior valor serão contados com mais frequência.

Curva ABC - A Curva ABC é uma hierarquia de seus itens mais valiosos para o mínimo (por valor em Reais). Isso também é conhecido como o método de categorização de inventário.

Como você não valoriza a totalidade do seu estoque da mesma forma, esse controle fará com que você concentre seu tempo e seus recursos em itens que geram mais dinheiro.



Classificação ABC

- A: Controle muito rigoroso, registros completos e precisos – revisão frequente;
- B: Controle mediano, menos rigidamente controlados, bons registros – revisão regular;
- C Controles mais simples, registros mínimos, grandes inventários, periódicos – revisar e reordenar.

Análise ABC (Always Better Control)

Classifique os itens com base na importância. Para fornecer proteção máxima total contra as saídas de estoque para um determinado investimento em estoque de segurança. Esta análise é preparada e verificada semanalmente ou mensalmente.

CATEGORIA	% DOS ITENS	% DO VALOR
A (Alto Custo)	10	70
B (Médio Custo)	20	20
C (Baixo Custo)	70	10

Previsão de Demanda

Uma grande parte do bom Gerenciamento de Estoque se resume a prever com precisão a demanda. Não se engane, isso é incrivelmente difícil de fazer. Há tantas variáveis envolvidas e você nunca saberá com certeza exatamente o que está por vir, mas você pode chegar perto.

Aqui estão alguns pontos a serem observadas ao projetar suas vendas futuras:

- Tendências de mercado;
- Vendas do ano passado durante a mesma semana;

- Taxa de crescimento deste ano;
- Vendas garantidas de contratos e assinaturas;
- Sazonalidade e economia global;
- Próximas promoções;
- Gasto de anúncios planejado

Razões para manter estoque

- Melhorar o atendimento ao cliente;
- Economias em compras;
- Economias de produção;
- Economia de transporte;
- Proteção contra incertezas futuras;
- Eventos não planejados (greves de trabalhadores, desastres naturais, mudanças na demanda etc.);
- Manter a independência da cadeia de suprimentos

Razões contra o estoque

- Custos sem valor agregado;
- Custo de oportunidade;
- Complacência;
- Inventário se deteriora, se torna obsoleto, perdido, roubado etc.

Planejamento de contingência

Muitos problemas podem aparecer relacionados ao Gerenciamento de Estoque. Vários tipos de problemas podem aparecer e prejudicar os negócios daqueles que estão despreparados. Por exemplo:

- Você enfrenta um déficit de fluxo de caixa e não pode pagar pelo produto que precisa desesperadamente;
- Seu armazém não tem espaço suficiente para acomodar seu aumento sazonal nas vendas;
- Um erro de cálculo no inventário significa que você tem menos produto do que o necessário;
- Um produto com vendas lentas ocupa todo o seu espaço de armazenamento;
- Seu fabricante fica sem seu produto e você tem ordens para atender;
- Seu fabricante interrompe seu produto sem aviso prévio

Não se trata de se surgirem problemas, mas de apenas “quando”. Descubra onde estão seus riscos e prepare um plano de contingência. Como você vai reagir? Que medidas você vai tomar para resolver o problema? Como isso afetará outras partes do seu negócio? Lembre-se de que os relacionamentos sólidos seguem um longo caminho.

Inventários – Estratégia “Empurrada” e “Puxada”

Uma **estratégia Empurrada** refere-se à quando ou quanto os produtos são estocados em antecipação a demanda, é baseada em previsões de longo prazo. Por causa das previsões de

longo prazo, existe muita incerteza. No longo prazo, as condições no mercado vão mudar. Uma estratégia Empurrada está associada a altos níveis de estoque, alta produção e altos custos de transporte.

Uma **estratégia Puxada** refere-se à quando um produto (s) é fabricado de acordo com um pedido específico (Sem previsão) MTO (Make to Order). Sob essa estratégia, a demanda é conhecida e o estoque é muito baixo ou inexistente.

Conclusão:

Quando se trata de Controle de Estoque, o mais importante é encontrar o melhor método que garanta que o que está sendo definido por sua empresa esteja sendo empregado para maximizar o uso do seu estoque.

O objetivo do controle de estoque é gerar o máximo de lucro com a menor quantidade de investimento, sem prejudicar os níveis de satisfação do cliente ou as taxas de atendimento do pedido (Fill Rate).

Ou seja:

É hora de assumir o controle de seu gerenciamento de estoque e parar de perder dinheiro.

Escolha as técnicas de gerenciamento de estoque adequadas para o seu negócio e comece a implementá-las ainda hoje.

GuiaKast Coaching (Motivação)

1 - Medo?

O que nos impede de alcançar nossos objetivos é o medo. É comum entre nós.

Quando o medo fica no caminho, acabamos não fazendo nada. O medo vem da falta de confiança e do pensamento irracional.

Todos vocês precisam entender que o medo de que as coisas podem sair dos trilhos não aumenta suas chances de sucesso.

Às vezes temos medo de assumir riscos porque achamos que as probabilidades estão contra nós.

Nós nos tornamos tão consumidos pelo medo em um grau que as vezes nos tornamos irracionais.

Para sair da sua zona de conforto é necessário ter coragem.

Coragem, você deve se lembrar que coragem não é a ausência de medo, é ter a capacidade de agir apesar de seus medos.

Embora não possamos ignorar totalmente o medo, podemos aumentar nossas chances de ganhar sendo racionais ao lidar com nossas circunstâncias como elas são no momento presente. Tudo está na sua mente. Tome esta citação motivacional por Bruce Jenner, um famoso jogador de futebol:

"Eu sempre senti que meu maior trunfo não era minha habilidade física, era minha capacidade mental."

2 - Aceite seus erros

Os erros se tornam grandes oportunidades porque é assim que aprendemos. Erros são trampolins.

Nós não iremos apreciar o sucesso sem falhas. O fracasso é o que torna nosso sucesso significativo. Precisamos encontrar lições positivas de todos os nossos erros.

Ernie Banks, um renomado jogador de futebol, disse certa vez: "A única maneira de provar que você é bom no seu esporte é perder."

3 - Viva o seu momento presente

Você deve aproveitar o que você tem no momento. Não pense muito sobre o futuro na medida em que você não apreciou o presente. Isso sugere que, embora estejamos motivados a realizar nossos objetivos no futuro, isso não significa que devemos esquecer o presente. Aproveite cada passo do caminho.

4 - Nunca desista quando sofrer algum revez na vida

Winston Churchill disse uma vez: "O sucesso está saltando do fracasso para o fracasso". A tendência quando falhamos é que nos tornamos facilmente frustrados e depois nos rendemos. Líderes de sucesso não chegaram ao topo sem problemas e sem erros ao longo do caminho. Como diz o velho ditado, os desistentes nunca ganham e os vencedores nunca desistem.

5 - Ouse sonhar grande

Otimize seus objetivos e nunca aceite menos. Embora seja uma regra de ouro manter seus objetivos alcançáveis, você não deve limitar o que pode alcançar. Isso significa que definir suas metas sem pensar se você pode conseguir ou não.

Termine o que você começou

Nunca deixe as coisas inacabadas. Sempre aspire pela conclusão de seus objetivos. Claro, ser bem-sucedido não é fácil porque temos que cuidar de muitas coisas. Mas essas pequenas coisas são o que constroem nosso sonho, então nunca deixe pequenos detalhes inacabados.

6 - Ame o que você faz

Delicie-se com a felicidade. O segredo não é fazer o que você ama, mas amar o que você faz.

Coisas novas e inesperadas aparecerão ao longo do caminho e não há outra escolha senão aprender a aceitar e trabalhar o seu caminho em torno dele, assim ame que você faz.

O jockey americano Bill Shoemaker disse: "Quando você está pedalando, apenas a corrida em que você está pilotando é importante".

7 - Não se limite

Explore novas possibilidades. Esteja disposto a expandir suas habilidades. Em cada tarefa, leve sua habilidade ao próximo nível.

8 - Dê tempo a si mesmo

Quando você se cansa, pode descansar, mas nunca desista. Tire um tempo para si mesmo durante o qual você economiza sua energia em preparação para novos desafios.

Comece a fazer uma grande diferença dentro de si mesmo. Quando você tem a motivação, todas as coisas são possíveis.

Fechamento

Isso é tudo para o GuiaKast de hoje, não esqueça de deixar seus comentários, por avaliar e rever o episódio, compartilhar com alguém que você conhece que possa se beneficiar do conteúdo.

E caso necessite de mais detalhes, basta ir até o site guiacorporativo.com que vou deixar disponível a transcrição desse episódio, com mais e mais sugestões para que te ajudem a se tornar um Expert do Supply chain – Sem procrastinar.

E por favor não se esqueça de se inscrever no Podcast GuiaKast para que receba as atualizações quando novos episódios forem lançados, juntamente com um comentário no iTunes se você gostou do podcast e quer aprender mais.

Envie-me um email para GuiaKast@gmail.com se tiver outras ideias de tópicos, discordar de alguma coisa que eu disse, ou apenas quero dizer oi. Você também pode deixar uma mensagem no Facebook - se é mais fácil na Comunidade GuiaKast Podcast - Logística e Supply Chain.

Um GuiaKast Abraço para todos!!!!

Até a próxima, seja o seu melhor, invista no sucesso de outros e faça a sua viagem contar.

Fui!!!

Rodilson Silva (Links Úteis)

[Site guiacorporativo](#), [Facebook](#), [Comunidade Guiakast](#), [LinkedIn](#), [Grupo Guiakast LinkedIn](#), [Instagram](#), [Twitter](#), [Tumblr](#), [Pinterest](#), [Grupo Whatsapp](#), [youtube](#).

Song: Chris Lehman - Arrival (Vlog No Copyright Music)

Music promoted by Vlog No Copyright Music.

Video Link: <https://youtu.be/UNXo-gS6jH4>

Tags

Supply Chain; Cadeia de Suprimentos; Logística; Transporte; Planejamento; S&OP; Frete; Armazenagem; Distribuição; Recebimento; Expedição; Planejamento; Demanda; Demand Driven.

