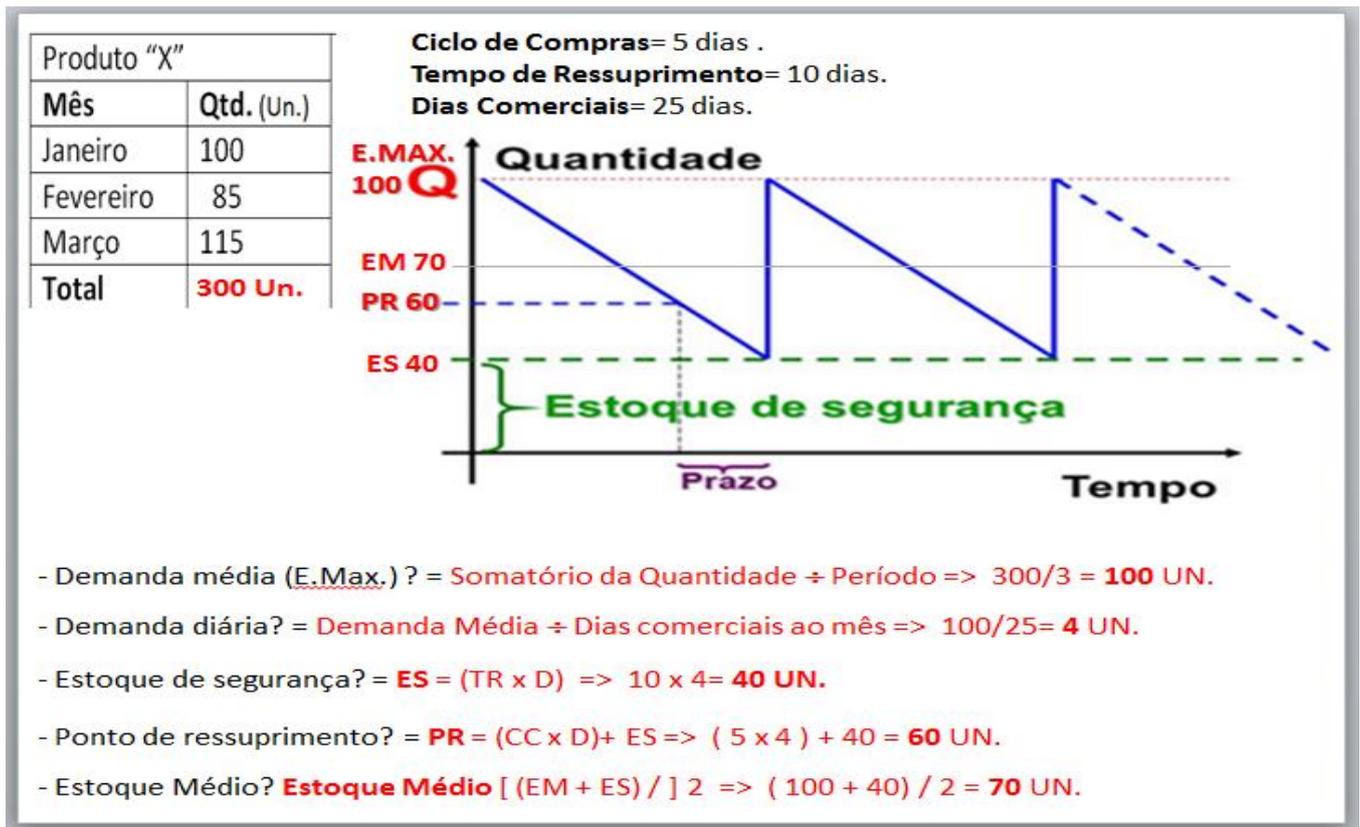


GIRO DE ESTOQUE = (Total de vendas no período / Estoque médio)

Consideremos os dados a seguir:



Então:

1 - Qual o GIRO DE ESTOQUE do “Produto X” naquele trimestre?

R.: = (Total de vendas no período / Estoque médio) = (300 / 70) = **4,28** giros.

Análise:

- É sinônimo dizermos que houve entrada/saída de 4,28 lotes do “Produto X”.
- Quando “GIRO < 1” representa que há quantitativo do “Produto X” que 90 dias atrás estavam “na prateleira” e ainda continuam lá. Portanto, não giraram (“encalharam”).

2 – Qual o TEMPO DE GIRO DE CADA LOTE do “Produto X”?

R.: (Período/Giro de Estoque) = 90 / 4,28 = **21** dias.

Análise:

- Se cada lote do “Produto X” tem prazo de validade determinado de 20 dias, (por exemplo, algo perecível) significa que há relativo risco de “expirar a validade ainda na prateleira”, antes de ser vendido. É prudente aumentar o giro deste produto!
- Se o prazo para pagar cada lote ao fornecedor é de 15 ou 20 dias corridos, significa que o varejista o está pagando antes mesmo de vendê-lo na íntegra. Ajustar o prazo para pagamento ao tempo de giro do produto!
- Para o cálculo de Demanda Diária consideramos 25 dias comerciais. Entretanto, quando se trata do Giro do Estoque, deve-se considerar “dias calendário” (30 dias ao mês ou 365 dias ao ano), pois, implica na data de validade do produto.