



Os 5 Pilares para manter sua Distribuidora no Controle



EAGLE
TECNOLOGIA

Soluções Inteligentes
para sua Empresa



EAGLE TECNOLOGIA

A Eagle Tecnologia é uma empresa que preza pela gestão empresarial de seus clientes, oferecendo soluções inteligentes e inovadoras para apoiar o empresário no controle eficiente de seu negócio.

(33) 3421-1091 / (33) 3421-2851
comercial@eagletecnologia.com
www.eagletecnologia.com

AUTORAS



Gracilane Lima
Analista de Negócios



Ariana Carla
Gerente de Suporte



GESTÃO DE DISTRIBUIDORAS

O cenário econômico atual tem sido desafiador para as empresas principalmente para distribuidoras. É em um cenário como este que as forças das empresas precisam estar concentradas em criar e gerir processos e recursos. Portanto é momento para buscar resultados envolvendo todos os personagens das etapas de distribuição. Diante desse fato, o gestor empresarial é o profissional responsável por gerenciar todo o processo. Para tomar uma decisão ele passa a analisar o ambiente interno e externo, assim pode definir e programar melhor a sua ação e alcançar os resultados esperados.

Uma gestão de qualidade possibilita identificar erros e programar melhorias que tornarão a distribuidora mais competitiva no mercado. Há diversas vantagens que acompanham uma gestão executada plenamente em prol de melhorias para o negócio.

Sabendo que gestão é o diferencial de um grande negócio e querendo espalhar essa ideia, elaboramos este e-book que vai lhe ajudar nas tarefas de organizar, planejar e agir da forma correta para ter uma vida longa em seus negócios. Neste material, nosso objetivo é mostrar os principais processos de gestão dentro da estrutura de uma Distribuidora.

Mostramos neste material alguns métodos e procedimentos que são decisivos no dia a dia das distribuidoras e que aumentam o rendimento na gestão. Através dele, queremos contribuir para o desenvolvimento e avanço da realidade das micro e pequenas empresas, mais diretamente das Distribuidoras. O fortalecimento da gestão tornará o mercado mais forte e proporcionará mais oportunidade aos profissionais que desejam abrir o próprio negócio.

Vamos juntos em busca de novos desafios, boa leitura. :)



A IMPORTÂNCIA DO GERENCIAMENTO EFETIVO

O Brasil passa por um momento econômico complexo, que não apresenta perspectivas de melhora. Fatos assim são normais, tanto quanto as conquistas, sucessos, erros e fracassos fazem parte do dia a dia de todo empreendedor. Portanto, é importante que os gestores estejam sempre prontos para lidar com todas as oscilações do mercado. Logo, a gestão é a chave para passar por momentos tão distintos e levar a maturidade e solidificação das empresas.



O controle interno é uma ferramenta de extrema importância para o desenvolvimento saudável de qualquer negócio, principalmente no ramo de distribuição, onde bons procedimentos podem gerar ganhos nos processos. Portanto é importante as distribuidoras buscarem técnicas inovadoras implantando controles em vários setores, começando pelos de maior risco, como por exemplo: estoques, armazenagem, compras, vendas e financeiro. Pois, a técnica de controlar e monitorar a gestão de compras, logística e planejamento, reduz erros e proporciona uma visão geral do negócio visando a gestão eficiente.



A gestão eficiente, aquela que é bem feita integrando pessoas e todos os setores da empresa, é capaz de oferecer uma visão geral do negócio e apontar para qual caminho ele está indo. Com essas informações, as pessoas são capazes de tomar decisões dentro da empresa podendo equilibrar o negócio e fazer com que ele retome o crescimento.

Gerenciar uma distribuidora é ter controle rígido sobre os processos, estando atento as mudanças do mercado, para que as boas práticas sejam mantidas e executadas dentro da empresa.



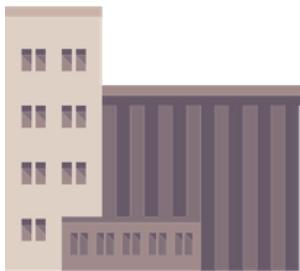


GESTÃO DE LOGÍSTICA



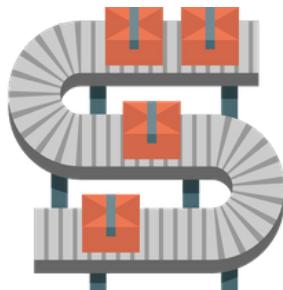
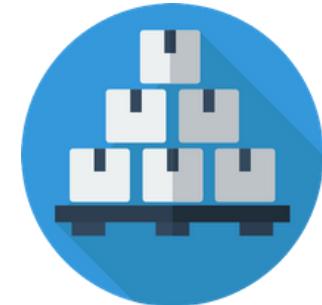
Sabe-se que logística sempre fez parte das atividades das distribuidoras. A logística trata do gerenciamento do fluxo de materiais do seu ponto de aquisição até o cliente final. Um bom planejamento logístico torna-se fundamental, para as empresas do ramo da distribuição, que desejam expandir as suas fronteiras e visam apresentar um diferencial competitivo.

Analizando o mercado é notável que o sucesso não se conquista somente com produtos inovadores, de alta tecnologia e qualidade, mas também com a entrega destes produtos no momento certo, com a qualidade desejada e com o menor custo total possível. E estes resultados somente são conquistados através da combinação das seguintes decisões logísticas:



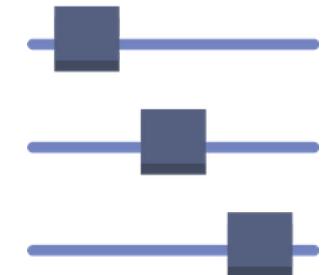
Localização: onde produzir e armazenar?
Centralizar ou descentralizar?

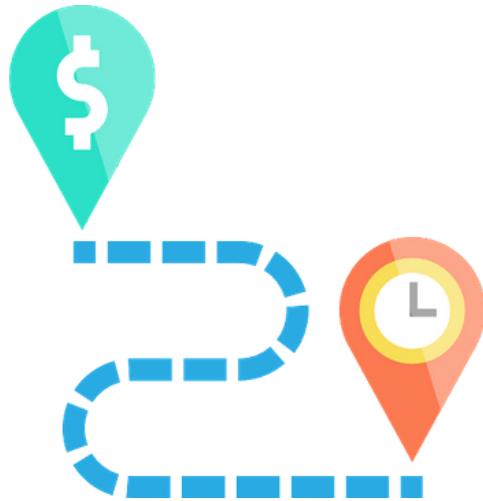
Transportes e Estocagem: transportar ou
estocar? O quanto estocar?



Processamento de pedidos: quais
tecnologias devem ser aplicadas?

Nível de serviço: quais necessidades suprir?
Qual o melhor sistema de distribuição?





A logística tem participação efetiva no alcance dos objetivos estratégicos das distribuidoras, por todos os setores da empresa serem envolvidos na logística e praticamente todas as decisões impactam na satisfação e conquista do cliente, bem como nos **resultados econômico-financeiros empresariais.**



GESTÃO DE ESTOQUE



Em qualquer tipo de negócio o controle de estoque precisa ser seguro e eficiente. Em uma distribuidora não seria diferente, portanto é preciso que o gestor da distribuidora obtenha total controle sobre cada item de seu estoque consultando os saldos e as movimentações dos produtos, quais deles estão em estoque mínimo ou em consignação. Outro fator importante para gestão do estoque é controlar a validade e a localização dos itens evitando perdas e eliminando custos desnecessários.

A gestão de estoque envolve desde o processo de compra até a entrega do produto para o cliente. O controle deve ser um procedimento rotineiro, a fim de cumprir uma política de estoques abrangendo as quantidades disponíveis em um local e o acompanhamento de suas variações ao longo do tempo.

O acompanhamento do estoque existente é tão importante quanto o controle da rotatividade dos produtos de um determinado grupo, subgrupo.

Também é preciso acompanhar a classificação **ABC** que tem como principal objetivo a diferenciação dos produtos em categorias, onde determinados produtos necessitam de maior (ou menor) controle devido à seu impacto quanto ao preço, demanda (para produção e venda), facilidade de reposição ou competitividade.

CLASSE A - São os principais itens em estoque de alta prioridade, estima-se que **20%** dos itens em estoque correspondem a **80%** do valor em estoque.

CLASSE B - Compreendem os itens que ainda são considerados economicamente preciosos, estima-se que **30%** dos itens em estoque correspondem a **15%** do valor em estoque.

CLASSE C - seu impacto econômico não é tão significativo, o que possibilita menos esforço, estima-se que **50%** dos itens em estoque correspondem a **5%** do valor em estoque.



A boa administração dos estoques é de essencial importância para a saúde financeira das distribuidoras, uma vez que grande parte do capital das empresas está nos estoques, sendo comum representarem **50% de todo o seu capital.**



GESTÃO FINANCEIRA



Um bom gestor financeiro deve sempre buscar a gestão eficiente dos recursos. A busca pelo controle financeiro deve começar pela gestão de toda movimentação financeira da distribuidora, seja entrada ou saídas de recursos do caixa.

O controle começa pela elaboração do **fluxo de caixa**. Fluxo de caixa é a ferramenta utilizada para controlar a movimentação financeira da sua empresa. Através dele o gestor fica sabendo quanto de dinheiro entrou ou saiu da sua empresa, de onde veio e para onde vai.

O processo de gestão de fluxo de caixa diário permite saber se recebeu muito no dia ou se pagou muito, se o dinheiro que entrou é proveniente de vendas a prazo ou vendas à vista. Através desse processo os administradores além de saberem as informações ditas anteriormente também podem analisar a origem de suas receitas e despesas.

Classificar as receitas ou despesas é importante, pois permite a visualização e compreensão dos dados. Através do processo de classificação é possível também fazer previsão de gastos e receitas para setores, departamentos e grupos. A principal forma de classificação das contas pode ser feita através de **Centros de custos** e **Planos de contas**.

Os Centros de Custos, também chamados de Centros de Resultados, são subdivisões da empresa, negócio ou projetos, em que alocamos tanto despesas, quanto receitas, para obter e avaliar os resultados.

O plano de contas é a criação de códigos e classificações para as entradas e saídas financeiras da empresa com o intuito de criar uma lógica de organização e análise dos dados.

Com este processo, o mais importante é que o gestor da distribuidora verá melhor a estrutura do fluxo de caixa e poderá ter o **Demonstrativo de Resultado de Exercício Gerencial (DRE)**.



Em tempos de mercado competitivo cada controle feito impede gastos desnecessários e possibilita visualizar novos mercados. O importante é **controlar quais são as fontes de receitas e despesas.**



GESTÃO DE VENDAS



As vendas são as maiores fontes de receitas das distribuidoras. O processo é critico e requer acompanhamento durante todo o período. Desta forma, para alcançar o sucesso é necessário o controle de todos os outros setores envolvidos no processo de venda como a cobrança e distribuição.

A administração das distribuidoras deve analisar os processos e optar pela melhor forma de venda. Para isso deve fazer uso de ferramentas como telefone, forças de vendas, e-Commerce e entre outras técnicas para alcançar o cliente e realizar a venda.

É importante que o sistema de vendas possibilite a empresa acompanhar o desempenho dos vendedores a cada cliente por meio de indicadores e permita o poder de negociação com o cliente. Também permita obter todo o histórico de relacionamento com o cliente, histórico de todos os pedidos de vendas, títulos baixados ou em aberto, são informações importantes para saber a quem vender e quais recursos são garantidos a longo prazo além de fidelizar o cliente.



GESTÃO FISCAL



Sabia que é possível economizar fazendo gestão fiscal e tributária?

Pois é, esse processo de gerenciamento dos aspectos tributários da distribuidora, com a finalidade de adequação e planejamento, visando controle das operações que tenham relação direta com tributos permite descobrir os pontos de desequilíbrio e economia, seja evitando multas desnecessárias ou impostos indevidos.

Portanto, é preciso estar atento as obrigações fiscais das distribuidoras. Não somente aos impostos a pagar, mas também a legislação vigente no que tange os processos de compra, distribuição, vendas e recursos humanos.



Além de buscar informações com o contador, tenha ferramentas para emissão de notas fiscais, controle dos xmls das notas de compras, ferramenta para emissão de conhecimento de transporte eletrônico e geração dos arquivos acessórios (Sped, Sintegra).

Fique atento segundo o **IBPT – Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário**, no Brasil, em média, **33% do faturamento empresarial** é dirigido ao pagamento de tributos. Somente o ônus do Imposto de Renda e da Contribuição Social sobre o Lucro das empresas pode corresponder a **51,51% do lucro líquido apurado**.

Da somatória dos custos e despesas, mais da metade do valor é representada pelos tributos. Assim, imprescindível a adoção de um sistema de economia legal. Planejar tributos é um direito tão essencial quanto planejar o fluxo de caixa, fazer investimentos, etc.



SUA DISTRIBUIDORA NO CONTROLE

Dentro de uma organização de nada adianta implantar diversas ferramentas visando melhorar a execução das tarefas, se os resultados destas ações não estão sendo medidos para verificar sua eficácia. E é aí que entram os indicadores de desempenho.

Gestores que não sabem como está o desempenho operacional da própria distribuidora, dificilmente conseguirão planejar suas próprias metas. Veja alguns dos objetivos de um indicador:



- Mensurar os resultados e gerir o desempenho;
- Embasar a análise crítica dos resultados obtidos e do processo de tomada decisão;
- Contribuir para a melhoria contínua dos processos organizacionais;
- Facilitar o planejamento e o controle do desempenho;
- Viabilizar a análise comparativa do desempenho da organização.



Monitorar a evolução dos resultados das distribuidoras deve servir como referência para o processo de tomada de decisão e a criação de estratégias de melhoria. Devem ser analisados por categorias e independentemente de qual categoria os indicadores se encontrarem, eles são igualmente importantes, pois são eles quem fornecem a visão que a empresa necessita para enxergar seus processos e conseguir uma base sólida para alinhá-los aos objetivos traçados.



FONTES

Portal Educação: <http://goo.gl/Q1wu41>

Instituto Militar de Engenharia (Artigo): <http://goo.gl/PZmOuZ>

TecHoje: <http://goo.gl/XfR0LT>

Ícones utilizados: <http://www.flaticon.com/>