

IDENTIFICAÇÃO:

Título: QUANTO E DE QUEM COMPRAR.

Atributo: INTENSIDADE E REGULARIDADE NAS COMPRAS.

Processo: SELEÇÃO E CADASTRAMENTO DE FORNECEDORES ADEQUADOS.

ORIENTAÇÕES SOBRE O INSTRUMENTO:

O QUE É:

Documento que para apoiar o empreendedor no desenvolvimento de um cadastro de fornecedores.

PARA QUE SERVE:

Este instrumento, além de desenvolver um modelo de formulário de cadastro de fornecedor, pretende responder a uma questão fundamental no processo de compras: Quanto e de quem comprar? E um alerta: a empresa não deve se fixar em apenas um fornecedor.

COMO SE UTILIZA:

Neste instrumento vamos tratar sobre quanto comprar e de quem comprar. Sua utilização se dá pelo melhor entendimento dos conceitos fornecidos e pela utilização da ferramenta que se encontra anexa.

Quanto comprar

Se a sua empresa é pequena ou média é certo que, muitas vezes, você viveu a seguinte dúvida: “Devo comprar maior quantidade e menor variedade, ou maior variedade e menor quantidade?”

Não é fácil responder esta pergunta. Para respondê-la é preciso examinar vários aspectos e implicações envolvidas nas decisões que um comprador necessita tomar. Vamos examinar alguns aspectos e algumas implicações de sua possível decisão.

• Variedade em detrimento da quantidade

Quando o dono de uma pequena empresa, ou o responsável pelas compras desse estabelecimento, deseja trabalhar com variedade em detrimento da quantidade, é preciso saber que esta decisão está ligada a dois fatores importantes:

1. Dispor de pequeno capital; e
2. Necessidade de competir com empresas maiores.

O empresário sabe o quanto esses dois fatores são importantes para sua empresa. Assim, prefere a variedade em lugar de quantidade.

Mas, é preciso que você saiba que a opção pela variedade exige cautela. Se a variedade for excessiva, ela pode confundir a clientela.

- Quantidade em detrimento da variedade

Para empresas como casa de ferragens ou loja de materiais de construção, por exemplo, é preferível trabalhar com grandes quantidades, especializando-se em uma linha de produtos. O mesmo deve acontecer com os magazines e as lojas de eletrodomésticos.

Fatores de opção pela variedade ou pela quantidade

A opção pela quantidade ou pela variedade, depende dos seguintes fatores:

- Especialização do estabelecimento;
- Faixa de mercado à qual se dirige, e
- Comportamento da concorrência.

Mesmo considerando tudo isso, a situação se mostra bastante imprevisível. Levando-se em conta o alto custo do dinheiro, parece mais acertado, como regra geral, não imobilizar muito capital em vultosas compras. É mais aconselhável dar preferência à maior variedade.

De qualquer modo, a tendência é da redução do número de empresas que tem tudo para todos.

De quem comprar

Todo comprador deve ter seus fornecedores cadastrados.

Do ponto de vista teórico, seria bom não limitar a lista dos fornecedores a uns poucos nomes. Entretanto, a prática demonstra que é aconselhável dar preferência aos fornecedores que merecem sua confiança e esses, você há de concordar, não são muitos.

Na seleção de seus fornecedores, você deve levar em conta os seguintes aspectos: tradição de qualidade, pontualidade na entrega, condições de pagamento e preço. É seguindo esses princípios que as empresas se mantêm fiéis aos seus fornecedores tradicionais. Pelo menos enquanto eles agem com correção.

Mas, certamente, qualquer empresário tem algum caso desabonador para contar sobre os fornecedores que já se relacionou. Há, por exemplo, alguns bons fornecedores que depois de algum tempo começam a agir como se fossem donos do seu negócio. Aí, você sabe, chegou a hora de mudar.

Observe a regra geral: enquanto o fornecedor se mantiver fiel, não há porque trocá-lo. Mas, depois de algumas falhas repetidas, não hesite: troque-o.

Veja bem. É preferível ser bom cliente de poucos fornecedores do que ser um cliente insignificante de muitos fornecedores.

Esta política se mostrará acertada principalmente em épocas de crise. Por quê? Se você precisar de uma dilatação de prazos de pagamento, ou mudar um pedido para mais ou para menos, por ter visto que as compras efetuadas estão em gritante desacordo com as vendas, é mais fácil lidar com poucos fornecedores.

Você deve concordar que, nos dois casos, a sua empresa dependerá muito da boa vontade dos fornecedores para a solução de tais problemas.

Ajuda dos fornecedores à sua empresa

De que modo os fornecedores poderão ajudar sua empresa?

- Concedendo maior prazo para pagamento de débitos vencidos.
- Dando prioridade para a sua empresa conseguir aumentar os pedidos já feitos.
- Diminuindo a cobertura das encomendas complementares.
- Cancelando, total ou parcialmente, alguns pedidos.

É lógico que todos esses benefícios você conseguirá mais facilmente com os fornecedores tradicionais. Exatamente aqueles a quem sempre deu preferência.

FERRAMENTA:

Para conhecer seus fornecedores, facilitar as compras e os contatos é bom usar um cadastro (pode ser uma simples agenda), onde se têm as informações básicas: nome, endereço, contato, prazos de entrega, prazos de cobrança, materiais que fornecem.

Mas, se você quer desenvolver um modelo eletrônico de cadastro de fornecedores, confira o formulário, a seguir, e adapte-o de acordo com suas necessidades.

CADASTRO DE FORNECEDORES Nº _____								
DADOS DO FORNECEDOR								
Denominação social:								
Endereço:								
Bairro:					Cidade:			
UF:			Telefones:			CEP:		
Endereço eletrônico/i-mail:								
CNPJ:					Inscrição:			
Ramo de atividade:								
Contato:					Função:			
INFORMAÇÕES ADICIONAIS								
Prazo médio de entrega:								
Condições de pagamento:								
Descontos:								
Principais mercadorias/produtos/serviços oferecidos:								
Verbas de promoção:								
Assistência técnica:								
Total de compras ano anterior:								
OBSERVAÇÕES:								
ACOMPANHAMENTO								
Pedido	Data Emissão	Data p/ Entrega	Data Entrega	Cond .Pagto.	Devolução		Valor To tal	V alor com Desconto.
					S	N		

Como preencher:

CABEÇALHO

Cadastro de Fornecedores nº: Numerar o cadastro seqüencialmente (001, 002)



DADOS DO FORNECEDOR

Identificar a razão social (nome da firma); endereço completo (rua, bairro, cidade, estado, endereço eletrônico e número do CEP) da empresa fornecedora; números do CNPJ e da Inscrição Estadual; ramo de atividade; nome e função da pessoa de contato.

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

Informar o prazo médio de entrega; condições de pagamento (à vista, a prazo de 30, 60, 90 dias ou mais); política de descontos (de acordo com as condições de pagamento); principais mercadorias/produtos/serviços que o fornecedor oferece; se existem verbas de promoção e em que situações; há ou não assistência técnica; e o valor das compras realizadas com este fornecedor no exercício anterior.

ACOMPANHAMENTO

Identificar todas as compras efetuadas no ano, anotando nas colunas correspondentes: número do pedido; data de emissão do pedido; data prevista da entrega do pedido; data efetiva de recebimento do pedido; condições de pagamento à vista ou a prazo (30, 60, 90 dias...); se houve devolução ou não; valor total do pedido; e valor com desconto.

EXEMPLO:

Veja, em seguida, um exemplo de um cadastro de fornecedor preenchido corretamente:

CADASTRO DE FORNECEDORES Nº _____

DADOS DO FORNECEDOR

Denominação social: Cia. De Alimentos São Francisco Ltda.

Endereço: Rua Humaitá, 230

Bairro: São José

Cidade: São Paulo

UF: SP

Telefones: 35-558270

CEP: 71.700-50

Endereço eletrônico/i-mail: www.alimentos@com.br

CNPJ: 00.850.436.80-0001

Inscrição: 370.650-04

Ramo de atividade: Produtos alimentícios em geral

Contato: Kleber Nascimento ou Adriano de Freitas Função: Representante comercial

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

Prazo médio de entrega: 15 dias

Condições de pagamento: Faturamento em 30, 60 e 90 dias para compras acima de R\$ 10.000,00

Descontos: 10% para pedidos à vista

Principais mercadorias/produtos/serviços oferecidos: Cereais em geral

Verbas de promoção: não tem

Assistência técnica: promotor para treinamento e organização dos produtos no salão de vendas

Total de compras ano anterior: R\$ 125.780,00

OBSERVAÇÕES:

Fornecedor vem cumprindo os prazos de entrega. Difícil negociação para atrasos de pagamento. Não negocia as condições de pagamento.

ACOMPANHAMENTO

Pedido	Data Emissão	Data p/ Entrega	Data Entrega	Cond .Pagto.	Devolução		V alor To tal	V alor com Desconto.
					S	N		
15	10 .01	20 .01	18 .01	30 e 60 d		X	12 .000,00	12.000 ,00
48	20 .03	10 .04	10 .04	À vista		X	18 .000,00	16.200 ,00
60	20 .08	28 .08	28 .08	60 e 90 d		X	15 .000,00	15.000 ,00