

# Curva ABC:

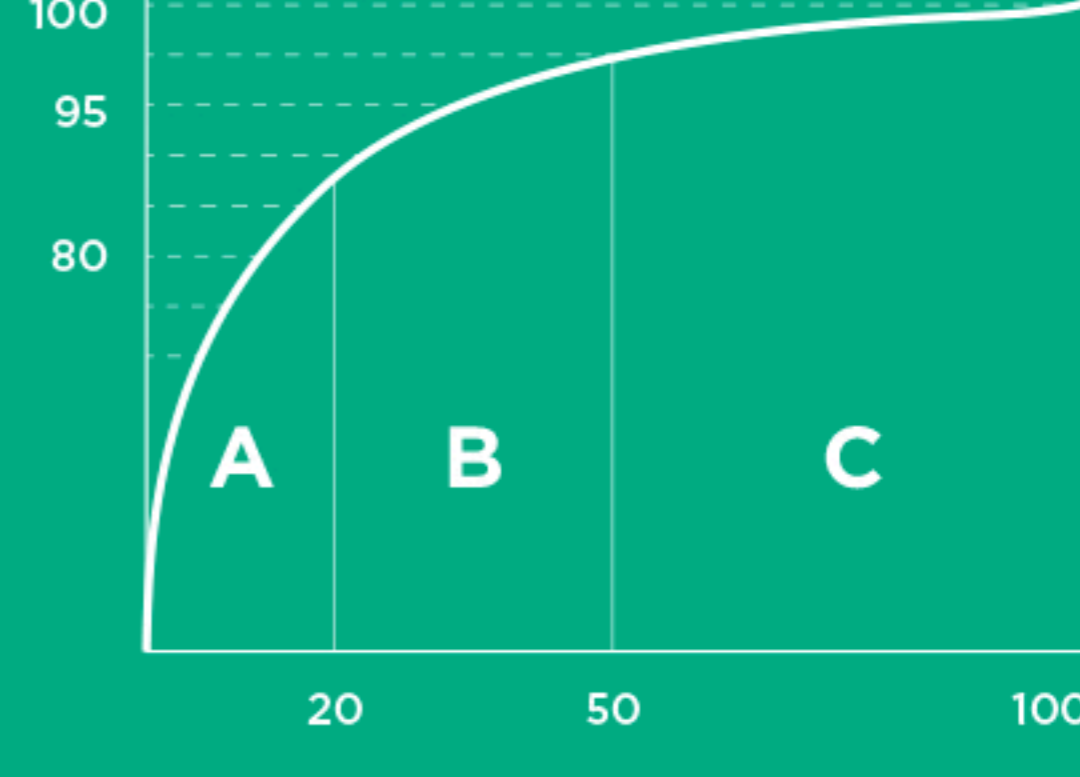
o que é e como aplicar

na sua farmácia



Não importa o segmento de uma empresa, uma das coisas mais importantes para um negócio de sucesso é ter um fluxo de caixa positivo. Uma das ferramentas disponíveis para esse controle é a **Curva ABC**.<sup>1</sup>

A Curva ABC é um método que estipula a prioridade de um produto ou serviço sobre o outro. Para isso, é necessário analisar sua importância, seu impacto ou demanda, por meio de categorias.



## Quais são essas categorias:



**Produtos de maior valor, com maior faturamento;**



**Produtos de médio valor, com médio faturamento;**



**Produtos de menor valor, com menor faturamento.**



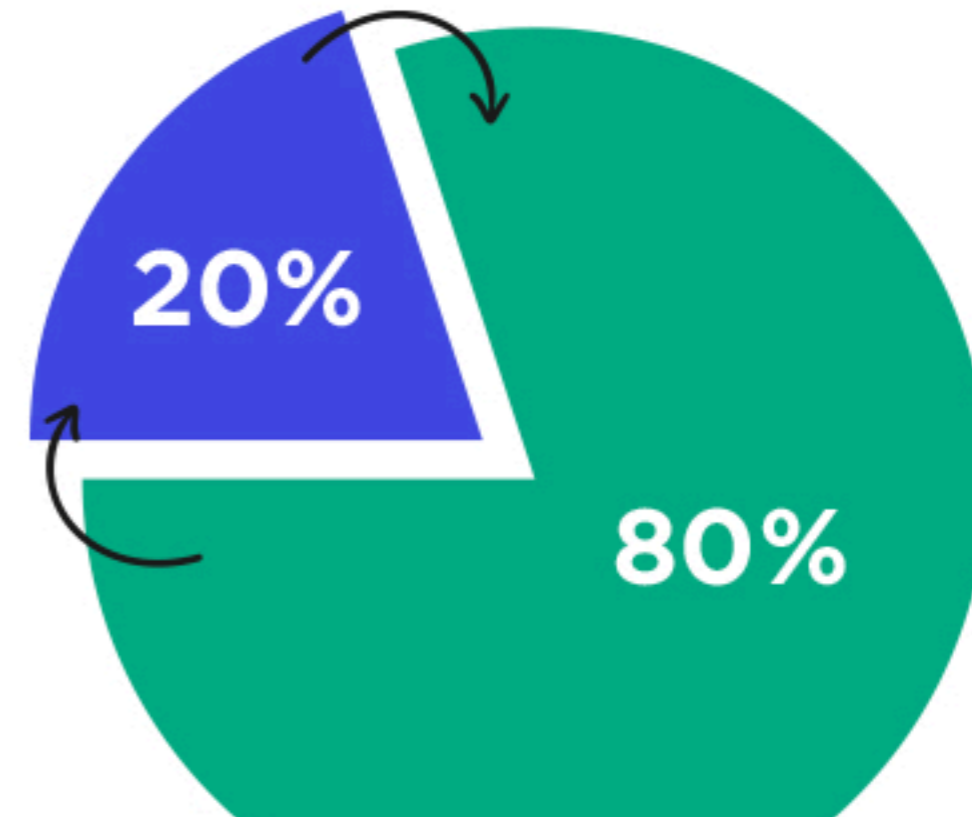
A Curva ABC, empregada ao **estoque da empresa, torna a gestão desse setor eficiente, evitando desperdício**. Para isso, a maior parte do faturamento deve vir de produtos estocados em menor quantidade.

## Princípio de Pareto<sup>2</sup>

Para equilibrar isso, uma saída é o estoque em forma de Pareto, uma das teorias econômicas escritas por Vilfredo Pareto, economista italiano.

Nesse modelo, a classificação do estoque é da maior importância econômica para a menor, onde **80% do capital empregado em estoque está em 20% dos itens. Resumindo - 80% dos resultados vêm de 20% das causas.**

Por exemplo, 80% do lucro de uma empresa foi causado por apenas 20% dos fatores.

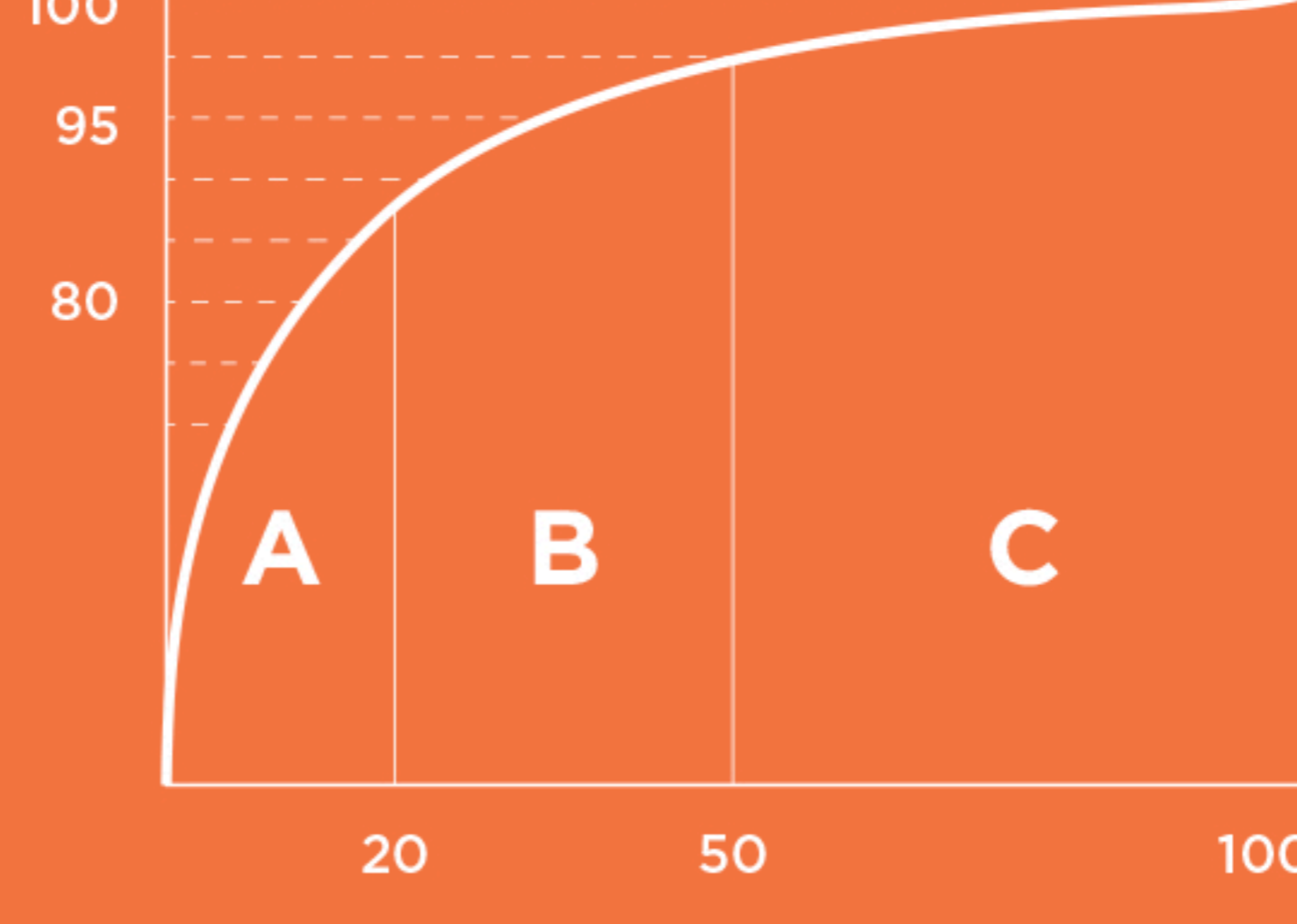


## Aplicando na Curva ABC:

**A:** 80% do valor vêm de 20% dos produtos;

**B:** 15% do valor vêm de 30% dos produtos;

**C:** 5% do valor vêm de 50% dos produtos.



## Por que a gestão de estoque precisa ser eficiente

Ter muito produto estocado pode fazer com que o dinheiro fique parado, enquanto você poderia investir em outras coisas. Já pouco estoque pode levar a perda de venda, gerando menos receita por falta de estoque, além de criar oportunidade para a concorrência.



## Vendas

Assim, a curva ABC é um método prático de organizar não apenas o estoque, mas também as vendas. Seguindo esse princípio, se determinado produto não gera tanto lucro, é possível direcionar esforços da equipe para estimular os clientes à compra daqueles mais lucrativos.



## Público-alvo<sup>3</sup>

Separar clientes em grupos ajuda a determinar quais clientes preferem atendimento mais personalizado, quais compram mais, quais pedem desconto, e assim por diante. Nesse caso, a curva ABC auxilia a direcionar o atendimento prestado, para aumentar os números de venda.

Aproximadamente 80% do faturamento é proveniente de cerca 20% da base de clientes.

## Exemplificando:

**Classe A:** são os clientes que possuem representatividade sobre o valor do faturamento.

Aqueles que compram mais e/ou melhor. Eles são cerca de 20% da base de clientes.

**Classe B:** são clientes que possuem relevância média no faturamento. Eles correspondem a 50% do total da base;

**Classe C:** são clientes que compram menos, em menor frequência, ou compram itens de menor valor e que não têm muito peso sobre o faturamento. Representam 30% do total de clientes da base.



## Aplicando em sua farmácia:

Planilha de Curva ABC para estoque em 5 passos

**1**

Defina o **período que será analisado**. Pode ser mensal, trimestral ou anual. O período deve ser de acordo com suas necessidades

**2**

Ao utilizar um programa como o Excel, use as colunas para informações como **nomes dos produtos, preços por unidade, quantidade vendida e o valor dos itens**

**3**

Depois, organize-os em ordem **decrecente de porcentagem**

**4**

Em seguida, some as primeiras linhas de porcentagem **até chegar próximo de 80%**. Essa soma representará cerca de 20% dos produtos listados e faz parte da Classe A da Curva ABC

**5**

Faça o mesmo com o restante da lista, de forma que a **Classe B some 15% e a Classe C some os outros 5% restantes**.

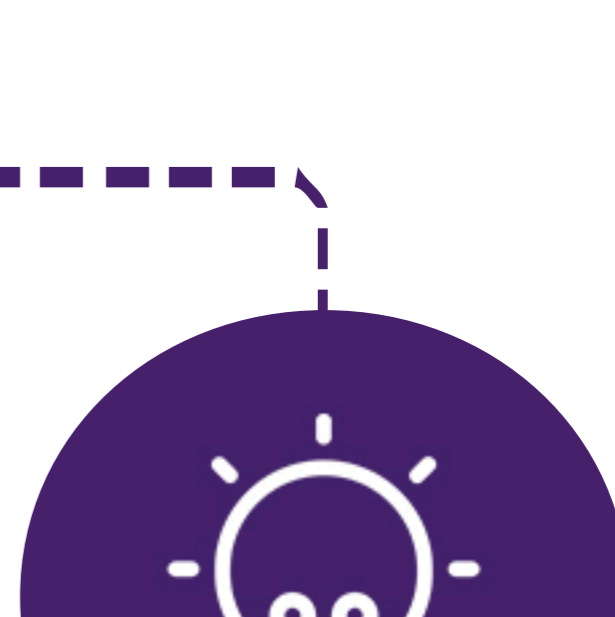
## Curva ABC para categorizar clientes<sup>4</sup>

Para montar a curva ABC de Clientes, é preciso somar o valor de todos os pedidos feitos por cada cliente dentro de determinado período. Em seguida, deve-se analisar o percentual dos consumidores listados. Para isso, é preciso dividir o valor total gasto pelo cliente naquele período pelo valor total de vendas no mesmo período. A lista precisa ser ranqueada de acordo com os valores dos pedidos de cada cliente, em ordem decrescente.

Concluída essa análise, é possível direcionar abordagem, planos de marketing, ações promocionais, entre outros.

## Resumindo

A Curva ABC, quando aplicada, pode beneficiar a gestão de estoque da farmácia, o direcionamento de estratégia de vendas da equipe e segmentação do público-alvo para a adoção de ferramentas de marketing. Isso, sem a necessidade de grandes investimentos.



## Fontes:

1. Empresa Júnior FGV. Curva ABC: o que é e como calcular?, disponível em <https://ejfgv.com/curva-abc/>
2. Endeavor. Como utilizar a curva ABC para gestão de estoque, disponível em <https://endeavor.org.br/estrategia-e-gestao/curva-abc-gestao-estoque/>
3. Endeavor. Curva ABC: cliente felizes e redução de custo em um método só, disponível em: <https://endeavor.org.br/vendas/curva-abc/>
4. Associação do Comércio Farmacêutico do Estado do Rio de Janeiro. Curva ABC de clientes: como funciona?, disponível em: <https://ascoferj.com.br/noticias/curva-abc-de-clientes-como-funciona/>