



Modo Loja

Guia prático de configuração

Curva XYZ: como ajustar o estoque de segurança da sua loja

O que cada campo da tela faz, com analogias, exemplos reais e três receitas prontas. Feito para o lojista — sem economês, sem fórmula na cabeça.

Onde fica: Configurações > Parâmetros > “Curva XYZ — estoque de segurança por variabilidade”.

Os números de exemplo vêm da operação real de uma loja de produtos de limpeza com 1.248 produtos ativos.

1 Para que serve isso?

O sistema já calcula quanto comprar pela **média de vendas**. O problema é que média não conta a história toda: dois produtos podem vender 10 por semana e se comportar de formas completamente diferentes.



A padaria. O **pão francês** vende quase a mesma quantidade todo dia — dá pra planejar de olhos fechados. O **guarda-chuva** fica semanas parado e, quando chove, todo mundo quer ao mesmo tempo. Os dois podem ter a *mesma média* no mês. Mas se você comprar guarda-chuva pela média, vai faltar exatamente no dia da chuva — que é o único dia que importa.

A **Curva XYZ** mede esse “temperamento” de cada produto e reserva um **estoque de segurança** — um colchão extra — só para os que precisam:

CLASSE	COMPORTAMENTO	EXEMPLO REAL DA LOJA
X	Estável. Vende parecido toda semana.	Jimo Limpa Vidros 400ml · Detergente Clorado 5L
Y	Variável. Oscila, mas dá pra acompanhar.	Limpa Pedra Pós-Obra 1L
Z	Errático. Fica parado e depois sai tudo de uma vez.	Pasta Desengraxante 2L · Limpa Alumínio 5L



O detalhe que muda tudo

No varejo de verdade, **quase todo produto é Z**. Nessa loja de exemplo: **745 dos 809** produtos classificados (92%) são erráticos. Se o sistema reservasse colchão para todos, a loja viraria um depósito de dinheiro parado. Por isso existe o último campo da tela — o **filtro de lucro**. Ele é o mais importante de todos, e a gente explica na página 6.



Uma garantia importante

A Curva XYZ **só adiciona** proteção — ela nunca reduz o que o sistema já comprava antes. Ligar não deixa a loja mais exposta a faltas em nenhum cenário. No pior caso, não muda nada.

2 Os campos, um por um

Ligar a “Curva XYZ”

Recomendado: ligada

É a chave geral. Desligada, o sistema compra como sempre comprou (só pela média + a folga do fornecedor). Ligada, ele passa a reservar o colchão nos produtos erráticos que valem a pena.

Quando deixar desligada: nos primeiros 2–3 meses de uso, enquanto o sistema ainda não tem histórico suficiente de vendas para conhecer seus produtos.

Janela de análise (dias)

Recomendado: 180

Quantos dias de histórico o sistema olha para julgar se um produto é estável ou errático.



Analogia: é como avaliar um funcionário. Uma semana de observação não diz nada — pode ter sido uma semana atípica. Seis meses já mostram o padrão de verdade.

Janela **curta** reage rápido a mudanças, mas confunde barulho com padrão. Janela **longa** é mais confiável, porém demora a perceber que um produto mudou de patamar.

Efeito real medido nessa loja — quanto maior a janela, mais produtos o sistema consegue proteger com segurança:

JANELA	PRODUTOS CLASSIFICADOS	COM DADOS CONFIÁVEIS	LEITURA
90 dias	670	101 (15%)	histórico curto demais
180 dias padrão	809	266 (33%)	bom equilíbrio
365 dias	957	509 (53%)	protege mais, reage devagar

Se sua loja tem sazonalidade forte

365 dias costuma ser melhor: pega o ano inteiro e enxerga o pico de verão, o de festas, o de obra. Com 180 dias, um produto que só vende no verão pode passar despercebido.

3 As faixas: “CV até X” e “CV até Y”

Esses dois campos definem a **fronteira** entre estável, variável e errático. O “CV” é só uma nota de bagunça: quanto maior, mais a venda pula de uma semana para outra.



Analogia: pense num boletim escolar em que a nota mede *irregularidade*. Até 0,5 o aluno é **regular** (X) — entrega sempre parecido. Entre 0,5 e 1,0 ele **oscila** (Y). Acima de 1,0 é **imprevisível** (Z) — tira 10 numa semana e 0 na outra.

CV até (X ≤)

0,5

Abaixo desse valor o produto é considerado **estável**. Só quem é muito regular entra aqui.

CV até (Y ≤)

1,0

Entre X e esse valor é **variável**. Acima dele, **errático** (Z) — e é aí que mora o risco de ruptura.

Exemplos reais desta loja

PRODUTO	NOTA (CV)	CLASSE	COMO SE COMPORTA
Jimo Limpa Vidros 400ml	0,43	X	vende quase igual toda semana
Detergente Clorado 5L	0,45	X	giro forte e constante
Limpa Pedra Pós-Obra 1L	~0,9	Y	oscila com obra na região
Pasta Desengraxante 2L	2,29	Z	vendeu em só 5 das últimas 21 semanas

✅ A recomendação honesta: não mexa nesses dois

Na prática, o filtro de lucro (página 6) resolve o problema muito melhor do que mexer nas faixas. Mudar o CV muda a *etiqueta* dos produtos, mas não muda o que realmente importa: **em quais deles vale a pena investir dinheiro**.

Deixe **0,5** e **1,0**. São os valores clássicos de gestão de estoque e funcionam bem no varejo de limpeza.

4 Nível de serviço por classe (%)

Aqui você decide o **tamanho do colchão** de cada tipo de produto. É a pergunta: “de cada 100 vezes que a demanda der um pico, em quantas eu quero ter o produto?”



Analogia do seguro. Ninguém faz seguro de tudo o que tem — você segura o que *custa caro se der errado*. E escolhe a cobertura: quanto maior a proteção, mais caro o prêmio. Aqui o “prêmio” é pago em mercadoria parada na prateleira.

CAMPO	PADRÃO	SIGNIFICA
X estável	90%	produto previsível quase não precisa de colchão
Y variável	95%	proteção intermediária
Z errático	98%	proteção alta — é onde a venda se perde

Quanto custa cada ponto a mais? (medido de verdade)

Efeito de mudar só o nível da classe **Z** nesta loja, mantendo o resto igual:

NÍVEL DE SERVIÇO (Z)	ESTOQUE EXTRA	DINHEIRO PARADO	LEITURA
90%	+212 un	R\$ 3.348	econômico, mas mais falta
95%	+272 un	R\$ 4.297	equilibrado
98% padrão	+339 un	R\$ 5.365	proteção forte
99%	+384 un	R\$ 6.077	+R\$ 712 por 1 ponto

⚠ Cuidado com o “quero 100%”

Não existe 100%. Quanto mais perto de 100, mais **caro** fica cada ponto adicional — repare que de 98% para 99% a loja gasta **R\$ 712 a mais** para cobrir só 1% a mais de picos. É a lei do retorno decrescente: o último pedaço de proteção é sempre o mais caro.

✅ Quando mexer

- **Está faltando produto demais?** Suba o Z de 98 para 99.
- **Está com muito dinheiro parado?** Baixe o Z para 95.
- **X e Y** quase não fazem diferença no total — pode deixar como estão.

5 “Reforçar estoque de segurança de:” — o campo mais importante

Reservar colchão custa dinheiro. Este campo decide **em quais produtos vale a pena** gastar esse dinheiro — usando a Curva ABC de **lucro** (A = os que mais lucram, C = os que menos).



Analogia do time. Você não paga plano de saúde premium para o time inteiro. Paga para os **titulares** — quem decide o jogo. Aqui é igual: o colchão vai primeiro para os produtos que sustentam o lucro da loja.

As três opções, com o custo real medido

OPÇÃO	PRODUTOS PROTEGIDOS	ESTOQUE EXTRA	DINHEIRO PARADO
Só lucro A (os campeões)	177	+501 un	R\$ 7.489
Lucro A + B recomendado	254	+633 un	R\$ 8.574
Todos (A + B + C)	266	+658 un	R\$ 8.631

💡 Leia essa tabela com atenção — ela tem duas surpresas

- De “só A” para “A+B”: protege **77 produtos a mais** por R\$ 1.085. Costuma valer muito a pena — são produtos que ainda lucram bem.
- De “A+B” para “todos”: protege só **12 produtos a mais** e custa apenas R\$ 57. Ou seja: os produtos de lucro C quase não têm venda errática relevante — incluir todos *quase não muda nada* nesta loja.

⚠️ Por que “Todos” não é a resposta óbvia

Nesta loja o custo extra foi pequeno, mas em lojas com muito produto de baixo giro, escolher “Todos” enche a prateleira de item que sai uma vez por trimestre. O dinheiro que poderia estar no produto campeão fica preso no que ninguém procura.

Regra de bolso: comece em **A + B**. Se o caixa estiver apertado, vá para **só A**. Só escolha **Todos** se o seu mix for enxuto e você raramente tem encalhe.

🔍 Uma marca que você vai ver na tela: o asterisco (Z*)

Quando um produto tem **pouco histórico** (menos de 6 semanas com venda na janela), o sistema mostra a classe com um * — por exemplo **Z***. Significa: “parece errático, mas ainda não tenho dados suficientes para apostar seu dinheiro nisso”. Esses produtos **não recebem colchão** até o histórico crescer. É honestidade estatística, não erro.

6 Três receitas prontas

Se você não quiser pensar em nada, escolha o perfil que mais parece com a sua loja e copie os números.

Equilibrada comece por aqui

Para a maioria das lojas. Protege bem sem travar o caixa.

JANELA	CV X	CV Y	SERVIÇO X / Y / Z	REFORÇAR
180 dias	0,5	1,0	90 / 95 / 98	Lucro A + B

Conservadora — “não posso faltar”

Loja que perde cliente quando falta, ou que atende obra/indústria com pedido grande. Aceita mais dinheiro parado em troca de disponibilidade.

JANELA	CV X	CV Y	SERVIÇO X / Y / Z	REFORÇAR
365 dias	0,5	1,0	95 / 97 / 99	Todos

Enxuta — “caixa curto”

Loja com capital apertado, ou que está saindo de um encalhe grande. Protege só os campeões e aceita alguma falta no resto.

JANELA	CV X	CV Y	SERVIÇO X / Y / Z	REFORÇAR
180 dias	0,5	1,0	90 / 92 / 95	Só lucro A

Como saber se acertou

Abra **Estoque > Rupturas** uma vez por semana e olhe dois números: **dias em falta** e **venda perdida estimada**.

- Caindo mês a mês? Está no caminho certo.
- Parado alto? Suba o nível de serviço do Z ou passe o filtro de lucro para **A + B**.
- Ruptura baixa mas prateleira estufada? Baixe o Z para 95 ou vá para **só A**.

7 Dúvidas comuns

Mexi e não mudou nada. Por quê?

As mudanças aparecem no **próximo cálculo** da Reposição Automática. Clique em **Recalcular agora** na tela de Reposição para ver na hora.

Isso vai me fazer comprar mais?

Nos produtos erráticos e lucrativos, sim — é o objetivo. No resto, não muda nada. A Curva XYZ **nunca reduz** a compra que você já faria.

Quase tudo aparece como Z. Está errado?

Não. No varejo isso é normal (92% nesta loja). É exatamente por isso que existe o **filtro de lucro** — ele separa os Z que merecem investimento.

Posso testar sem risco?

Pode. Mude, clique em **Recalcular agora** e veja as quantidades sugeridas. Nada é comprado sem você gerar o pedido.

Tenho loja e depósito. Conta junto?

Sim. A decisão de compra olha o **estoque do grupo** (loja + depósito + filiais). O sistema não manda comprar o que já existe na sua outra unidade.

Produto novo entra nisso?

Só depois de **6 semanas com venda**. Antes disso ele aparece com * e segue a regra normal de compra, sem colchão.

8 Checklist de 2 minutos

- ☐ Tenho pelo menos **3 meses** de vendas registradas no sistema.
- ☐ Liguei a **Curva XYZ**.
- ☐ Janela em **180 dias** (ou **365** se minha loja tem estação forte).
- ☐ Deixei **CV 0,5 e 1,0** como vieram.
- ☐ Nível de serviço em **90 / 95 / 98**.
- ☐ Filtro de lucro em **A + B**.
- ☐ Cliquei em **Salvar parâmetros**.
- ☐ Fui na **Reposição Automática** e cliquei em **Recalcular agora**.
- ☐ Marquei na agenda: revisar **Rupturas** daqui a 30 dias.

👉 Precisa de ajuda para escolher?

Fale com a gente pelo WhatsApp **(49) 99157-7383**. A gente olha os números da sua loja junto com você e sugere a configuração — sem custo.