

Como reduzir as Perdas de Perecíveis – Hortifruti



Diante de um cenário onde empresas buscam eficiência e está cada vez mais preocupada com a redução das perdas, não podemos nos esquecer dos perecíveis que é o carro-chefe das perdas. Tive a honra de implantar um projeto de prevenção de perdas há um ano, onde o principal foco foi à área de perecíveis, e decidi compartilhar com vocês a minha primeira experiência. São chamados de perecíveis, todos os produtos sujeitos a deterioração, decomposição e morte em condições ambiente, ou seja, se não forem submetidos a processos de conservação tais como refrigeração, salga, desidratação e etc.

Hortifruti

Diante de alguns números descobri que hortifruti era minha prioridade. Este setor gera tráfego em nossa loja e principalmente gera opinião, já vi lojas onde a vasca estava suja e com mau cheiro, imagine a opinião dos clientes que estavam trafegando no local. E além de tudo tinha números altos não de quebras mais de perdas em inventários.

1° Passo – Inventários Rotativos, após um inventário geral resolvi que era hora de mudar o rumo, não sabia nada sobre o assunto, mas sabia que algo tinha que ser feito rápido. Determinei um inventário a cada quinze dias nos setores de frios e hortifruti e um a casa oito dias para o açougue. Após o segundo inventário, fiz algumas análises e verifiquei que existia algo de errado no setor de hortifruti, existia uma grande diferença do saldo físico para o contábil, daí verifiquei que as quebras da área não eram contabilizadas, simplesmente os produtos eram jogados no lixo, resolvi então eu mesmo contabilizar. No inventário seguinte verifiquei que Havia diminuído as perdas.

2° Passo – Consumos Internos, é importante que se na sua loja exista algum tipo de consumo em algum setor como cozinha, refeitório, padaria que você tenha um bom CONTROLE INTERNO e acompanhe tudo através de um bom sistema ou até mesmo de uma planilha como no meu caso.

3° Passo – Fornecedor, muita atenção ao escolher seus fornecedores, aspectos como empresa, plantaço, recebimentos, estocagem, manipulação, clientes importantes e suas opiniões, transporte e diversos outros aspectos devem ser avaliados. Tenha um rigoroso padrão de qualidade. Em minha loja, por exemplo, no começo nosso principal fornecedor sofreu para se adaptar as novas exigências, mas hoje ele já sabe que para mim o importante é ter o melhor produto pelo melhor preço, não esqueçam O MELHOR PREÇO NEM SEMPRE É O MELHOR PRODUTO.

4° Passo – Compras, na hora de comprar tenham sempre números físicos não tenha como base números do seu sistema ERP, compre conforme dia da semana condições climáticas, o calendário influencia bastante neste momento, saiba qual o dia e a data do mês que mais vende, sazonalidade e safra procurem comprar o que está em época e aumente a demanda se necessário, porque um produto em plena safra vai ter uma aparência melhor e conseqüentemente por conta da demanda um melhor preço, cuidado com as promoções, procure sempre analisar o histórico e verifique sempre se existe demanda, e por ultimo analise os dados relatórios de vendas, perdas, produtos negativos, dediquem uma hora diariamente só para analisar os dados sem isto nada é possível, sabemos que não é fácil, o varejo é corrido mais isto é importantíssimo.

Cuidado dobrado com rupturas, não é porque é perecível que vamos deixar faltar o produto na vasca, abeque o mix de produtos de acordo com sua região e ranking de vendas. Cuidado o trabalho sobre margem depende diretamente deste setor se comprar mais do que vende ai sim a situação fica complicada.

5° Passo – Recebimento, este é o mais importante, não adianta de nada todos os passos anteriores se nesta etapa pecamos em algum requisito, no recebimento tudo deve ser observado aroma, textura, cor entre outros, tudo deve ser conferido um a um existe o processo de passar, que nada mais é do que passar tudo um a um para outra caixa e assim verificar se existe algum FLV em más condições.

6° Passo – Estocagem, após tudo ser conferido a mercadoria deve seguir para a vasca e muitas vezes câmaras dependendo da demanda, eu prefiro ter FLVs sempre frescos, então prefiro optar em conseguir fornecedores que possam entregar diariamente. Para estocar em câmaras cuidado lembre-se do PVPS

primeiro que vence primeiro que sai, procure usar um carimbo datador e coloque a data que foi recebida a mercadoria.

7° Passo – Abastecimento, ao abastecer não pode jogar FLVs direto na vasca, devemos colocar um a um cuidadosamente para não prejudicar a qualidade, não podemos deixar um vegetal maduro junto a outro verde isto acelera o amadurecimento, FLVs impróprios ou seja estragados devem ser retirados imediatamente da vasca, e o principal não deixe a vasca muito cheia isto machuca as FLVs, coloque um pouco e fique sempre repondo no decorrer do dia, e não esqueça dos preços é importantíssimo que tudo esteja bem precificado e bem sinalizado.

8° Passo – Higiene, é fundamental práticas simples aumentam a vida útil de perecíveis, evitam a contaminação cruzada, lembro que nas câmaras os equipamentos que permanecem são aço inox, plástico ou altileno, nada de deixar aquela vassoura ou rodo com aquele cabo de madeira tão famoso, a vasca deve ser limpa diariamente antes de abastecer qualquer mercadoria. Cuidado com a contaminação cruzadas não usar facas ou outros objetos de outros setores.

9° Passo – Treinamento, devemos treinar as equipes não só fiscais de prevenção de perdas e sim todos os profissionais, o treinamento deve ser setorial. Por exemplo: Uma das principais causas das perdas da minha loja eram as operações em frente de loja, ou seja, operadores de caixa e encarregados de caixas despreparados, existia muita dificuldade para conhecer alguns tipos de frutas, legumes e verduras. Resolvi fazer um treinamento e identifiquei que existiam operadores de caixa que a mais de 3 anos vendiam alface americana por alface crespa e inhame como cara ou até pior maçã nacional por maçã argentina e diversas outras gafes, após o treinamento verifiquei que finalmente as alfases americanas começaram a ser vendidas.

10° Passo – Acompanhamento, Bem após tudo isto vocês devem está se perguntando não é fácil acompanhar tudo isto, primeiro utilize relatórios através de planilhas ou banco de dados que ajudem a obter números mais rápidos e precisos. Outra informação importante um passo de cada vez não adianta nada você pressionar seu encarregado para que ele faça um trabalho de margem e MIX, sem antes conferir corretamente, conhecer fornecedor e etc. Eu utilizo planilhas como esta abaixo para meu controle interno.

Modelo:

PERDAS AGOSTO

Início Inserir Layout da Página Fórmulas Dados Revisão Exibição

Colar Calibri 11 A⁺ A⁻ Quebrar Texto Automaticamente Geral

Área de Transf... Fonte Alinhamento Mesclar e Centralizar

S15 fx

	A	B	C	D	E	F	G	I	K	M	O	
1	CODIGO	DESCRIÇÃO				CUSTO	01/08/2011	02/08/2011	03/08/2011	04/08/2011	05/08/2011	06/08/2011
2							R\$ 132,46	R\$ 34,84	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 48,12	
3	650112	MACA NACIONAL - EMBALADO KG				R\$ 2,67	10,8	1,5				
4	650113	MACA ARGENTINA - EMBALADO KG				R\$ 3,72	3,5	1,2				
5	650139	NECTARINA KG				R\$ 6,00	0,9					2,4
6	650135	AMEIXA FRESCA KG				R\$ 5,50	0,7					1,2
7	650090	MELAO PORTUGUES KG				R\$ 1,80	6,1					
8	650137	PERA IMPORTADA KG				R\$ 3,60	4,2	2,1				
9	5901.017	LARANJA MIMO UN				R\$ 0,18	25	3				15
10	5901.028	MANGA TOMY KG				R\$ 1,50	1,6					0,6
11	5901.018	LARANJA PERA KG				R\$ 0,65	10,6					9,6
12	5901.016	LARANJA MURCOTE KG				R\$ 1,70	2,7					2,1
13	5901.024	MAMAO FORMOSA KG				R\$ 1,40	4,2					
14	5901.002	ABACATE KG				R\$ 2,60	3,8					1,2
15	5901.035	MORANGO CAIXA				R\$ 2,13	1	3				1
16	5901.025	MAMAO HAVAI TIPO 2				R\$ 1,60	5,5					0,6
17	5901.029	MARACUJA KG				R\$ 2,60	1,4					
18	5901.070	BANANA ANA				R\$ 1,30	3,5					2
19	650086	GRAVIOLA KG				R\$ 2,00		3,1				
20	650141	MACA VERDE KG				R\$ 3,79		1,5				
21	5901.072	BANANA PRATA KG				R\$ 0,95	2,1					
22	5901.019	LIMAO TAITY KG				R\$ 0,80						2
23	650032	MELANCIA KG				R\$ 0,70						
24	650140	PESSEGO KG				R\$ 5,50						0,6
25					0	R\$ 0,00						
26					0	R\$ 0,00						
27					0	R\$ 0,00						
28					0	R\$ 0,00						
29					0	R\$ 0,00						
30					0	R\$ 0,00						
31					0	R\$ 0,00						
32					0	R\$ 0,00						

cadastro **FRUTAS** VERDURAS FOLHAGENS

Pronto

Existe uma destas para cada mês e que tem todos os dias do mesmo, é dívida em frutas, verduras e folhagens. E tem uma de cadastro onde eu importo um relatório do meu sistema ERP, para ela e atualizo os custos e os cadastros. Esta planilha é utilizada pela planilha matriz onde eu tenho todos os outros números.

Veja abaixo a planilha matriz.

RELATÓRIO HORTIFRUTI 2011

Início Inserir Layout da Página Fórmulas Dados Revisão Exibição

Colar Arial 12 **N** *I* **S** Quebrar Texto Automaticamente Personalizado % 000

Área de Transf... Fonte Alinhamento Número

Aviso de Segurança A atualização automática de links foi desabilitada Opções...

P158 fx =SOMA(O125:O155)

CONTROLE DE PERDAS DE HORTIFRUTI					CONTROLE DE PERDAS DE HORTIFRUTI				
Janeiro					Fevereiro				
DATA	VENDAS	PERDAS	TOTAL	PERDAS %	DATA	VENDAS	PERDAS	TOTAL	PERDAS %
1-jan			-	#DIV/0!	1-fev	937,23	40,85	896,38	-4,56
2-jan			-	#DIV/0!	2-fev	919,40	24,415	894,99	-2,73
3-jan	1.037,57	259,43	778,14	-33,34	3-fev	921,16		921,16	0,00
4-jan	784,28	61,16	703,12	-8,70	4-fev	1.992,49	72,54	1.919,95	-3,78
5-jan	1.097,76	48,61	1.049,15	-4,63	5-fev	2.173,51		2.173,51	0,00
6-jan	1.066,68	44,16	1.022,52	-4,32	6-fev	476,65		476,65	0,00
7-jan	1.893,54	55,81	1.837,73	-3,04	7-fev	886,85	132,84	754,01	-17,62
8-jan	1.758,51	115,73	1.642,78	-7,04	8-fev	639,01	18,09	620,92	-2,91
9-jan	383,20		383,20	0,00	9-fev	600,59	60,85	539,74	-11,27
10-jan	685,27	98,29	586,98	-16,75	10-fev	720,71	26,19	694,53	-3,77
11-jan	794,11		794,11	0,00	11-fev	1.589,59	41,23	1.548,36	-2,66
12-jan	623,98	42,72	581,26	-7,35	12-fev	2.003,13	50,83	1.952,31	-2,60
13-jan	765,53	233,72	531,81	-43,95	13-fev	299,28		299,28	0,00
14-jan	1.604,74	90,84	1.513,90	-6,00	14-fev	666,28	83,40	582,89	-14,31
15-jan	1.982,82	23,63	1.959,19	-1,21	15-fev	631,85	3,15	628,70	-0,50
16-jan	256,67		256,67	0,00	16-fev	792,91	53,85	739,06	-7,29
17-jan	429,14	130,88	298,26	-43,88	17-fev	709,78	33,31	676,47	-4,92
18-jan	886,42	19,00	867,42	-2,19	18-fev	1.798,81	35,22	1.763,60	-2,00
19-jan	798,96	38,04	760,92	-5,00	19-fev	2.729,98	107,71	2.622,28	-4,11
20-jan	950,37		950,37	0,00	20-fev	426,75		426,75	0,00
21-jan	1.523,58	86,57	1.437,01	-6,02	21-fev	662,75	160,99	501,76	-32,08
22-jan	1.737,77	19,27	1.718,50	-1,12	22-fev	848,89	210,49	638,40	-32,97
23-jan	1,00		1,00	0,00	23-fev	609,61	28,92	580,69	-4,98
24-jan	787,74	253,69	534,05	-47,50	24-fev	849,30	111,21	738,09	-15,07
25-jan	742,59	80,92	661,67	-12,23	25-fev	2.082,31	101,73	1.980,59	-5,14
26-jan	702,86	44,77	658,09	-6,80	26-fev	2.454,43	142,59	2.311,84	-6,17
27-jan	700,98	28,30	672,68	-4,21	27-fev	609,30		609,30	0,00
28-jan	1.727,52	60,82	1.666,70	-3,85	28-fev	943,88	160,29	783,60	-20,46
29-jan	2.001,26	28,43	1.972,83	-1,44					
30-jan	421,13		421,13	0,00					
31-jan	1.105,99	40,16	1.065,83	-3,77					
COMPRA			23.579,31	80,66	COMPRA			30.317,61	97,87
VENDAS			29.231,97	19,34	VENDAS			30.976,43	2,13
MEDIA			1.904,95	6,52	MEDIA			1.700,65	5,49

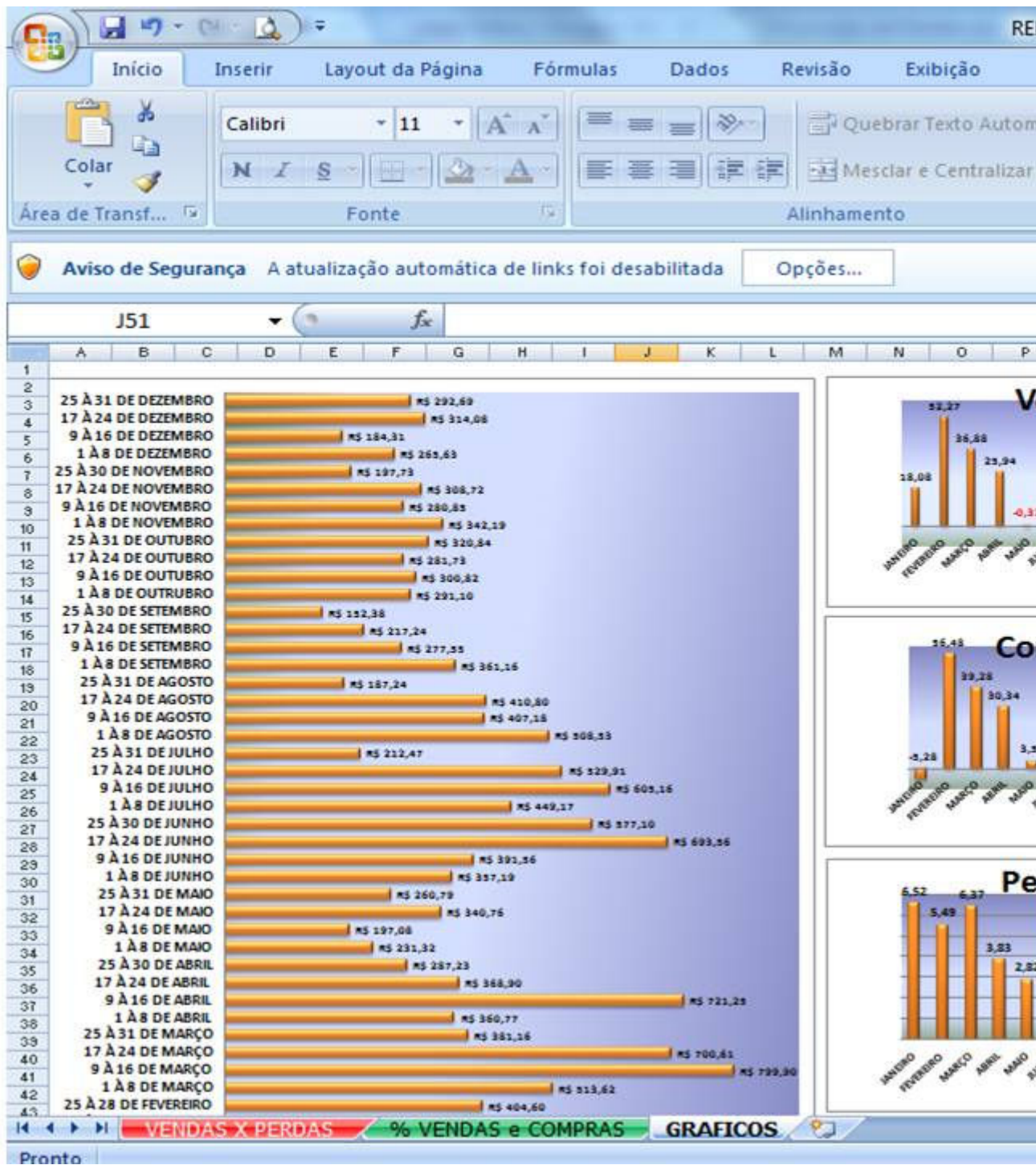
VENDDAS X PERDAS % VENDAS e COMPRAS GRAFICOS

Pronto

Nela eu tenho os número das outras planilhas de perdas dia a dia, e alimento com as vendas também diárias e com as compras. Esta que está acima tem o meu resultado comparado ao ano anterior que é muito importante.

E nesta tenho alguns gráficos, hoje temos que surpreender e estarmos preparados para qualquer tomada de decisão. Serem apresentados em reuniões de resultados. E isto tudo pode ser acompanhado diariamente graças a estas planilhas, eu uso uma para cada mês que através de hiperlinks alimentam a planilha matriz.

É sempre importante que tenhamos gráficos:



Pessoal este é o primeiro artigo sobre uma série sobre Percíveis, vejo que há muito a compartilharmos sobre o assunto, espero que tenham gostado, não esqueçam de curtir a nossa pagina no Facebook e nos seguir no Twitter, deixem comentários, uma abraço e até logo.