

Como reduzir as Perdas de Perecíveis - 1º parte



Diante de um cenário onde empresas buscam eficiência e estão cada vez mais preocupadas 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.

Hortifrut

Diante de alguns números descobri que hortifrut 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.

1º 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 hortifrut e um a cada oito dias para o açougue. Após o segundo inventário fiz algumas análises e verifiquei que existia algo de errado no setor de hortifrut, 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.

2º 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.

3º Passo – Fornecedor, muita atenção ao escolher seus fornecedores, aspectos como empresa, plantação, 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 esta 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 redobrado com rupturas, não é porque é perecível que vamos deixar faltar o produto na vasca, adéqüem 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 altíleno, 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.

9º 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 alfaces americanas começaram a ser vendidas.

10º 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:

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X
1	CODIGO	DESCRIÇÃO	CUSTO	1/2012	2/2012	3/2012	4/2012	5/2012	6/2012	7/2012	8/2012	TOTAL	VL TOTAL											
2				R\$ 0,00	R\$ 18,25	R\$ 1,80	R\$ 12,35	R\$ 3,80	R\$ 17,70	R\$ 13,20	R\$ 0,00		R\$ 67,10											
3	5902.018	ALFACE LISA MOLHO	R\$ 0,40		13		8			13	16	50	R\$ 20,00											
4	5902.063	ALFACE CRESPA MOLHO	R\$ 0,40		11		4		5	3		23	R\$ 11,60											
5	5902.017	ALFACE FRANCESA MOLHO	R\$ 0,40		1		1		2			4	R\$ 1,60											
6	5902.038	ESPINAFRE MOLHO	R\$ 1,30		1		2	2	2	2		9	R\$ 11,70											
7	5902.035	COENTRO MOLHO	R\$ 0,40				6		2			8	R\$ 3,20											
8	5902.026	BROCOLIS MOLHO	R\$ 1,65		1		1					2	R\$ 3,30											
9	5902.016	ALFACE AMERICANO MOLHO	R\$ 0,50		1		1		3			5	R\$ 2,50											
10	5902.058	SALSA MOLHO	R\$ 0,60			3	1					8	R\$ 4,80											
11	5902.031	CEBOLINHA MOLHO	R\$ 0,40		12					9		21	R\$ 8,40											
12			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
13			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
14			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
15			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
16			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
17			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
18			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
19			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
20			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
21			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
22			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
23			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
24			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
25			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
26			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
27			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
28			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
29			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
30			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
31			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
32			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
33			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
34			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
35			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
36			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											
37			0	R\$ 0,00								0	R\$ 0,00											

Existe uma destas para cada mês e que tem todos os dias do mesmo, é dividida 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 - Microsoft Excel

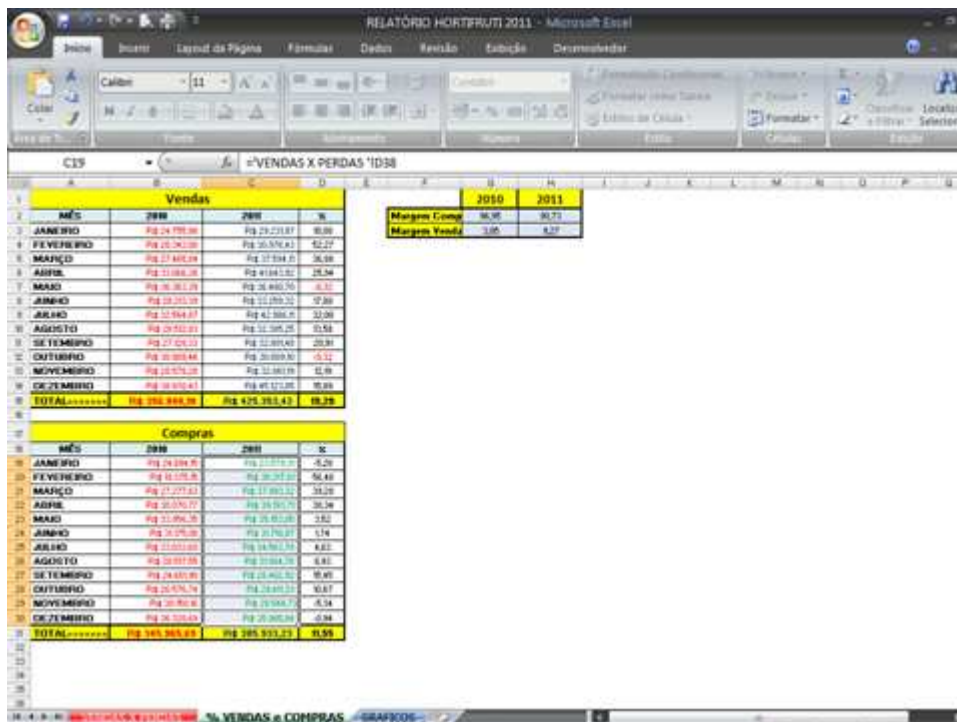
Contábil

B33 =1662,23+339,03

1.796,71					1.513,75					1.008,34				
4,18					4,67					3,07				
CONTROLE DE PERDAS DE HORTIFRUTI					CONTROLE DE PERDAS DE HORTIFRUTI					CONTROLE DE PERDAS DE HORTIFRUTI				
Outubro					Novembro					Dezembro				
DATA	VENDAS	PERDAS	TOTAL	PERDAS %	DATA	VENDAS	PERDAS	TOTAL	PERDAS %	DATA	VENDAS	PERDAS	TOTAL	PERDAS %
2.079,52	56,03	2.023,49	-2,77		1-nov	1526,65	-	1526,65	0,00	1-nov	1268,17	45,96	1222,21	-3,76
448,92	-	448,92	0,00		2-nov	422,83	53,65	389,19	-14,53	2-nov	2.253,88	47,34	2.206,35	-2,15
1041,59	51,48	990,11	-5,20		3-nov	1251,03	44,47	1206,56	-3,69	3-nov	2.232,51	43,03	2.189,48	-1,97
834,77	3,85	830,32	-0,46		4-nov	2.177,74	8,80	2.168,94	-0,41	4-nov	294,99	-	294,99	0,00
816,64	36,48	780,16	-4,68		5-nov	2.459,17	67,51	2.391,66	-2,82	5-nov	760,90	106,78	653,53	-16,34
876,67	29,85	846,82	-3,53		6-nov	529,25	-	529,25	0,00	6-nov	842,57	17,68	824,89	-2,14
2.463,56	64,12	2.399,44	-2,67		7-nov	758,06	147,87	610,19	-24,23	7-nov	897,62	4,85	892,77	-0,54
2.105,76	49,30	2.056,46	-2,40		8-nov	917,36	19,90	897,47	-2,22	8-nov	-	-	-	#DIV/0!
453,27	-	453,27	0,00		9-nov	759,39	-	759,39	0,00	9-nov	2.433,58	66,06	2.367,52	-2,79
695,28	72,41	622,87	-10,51		10-nov	800,62	116,93	683,69	-17,45	10-nov	2.138,98	-	2.138,98	0,00
947,71	-	947,71	0,00		11-nov	1868,77	23,60	1845,17	-1,28	11-nov	422,22	-	422,22	0,00
239,05	-	239,05	0,00		12-nov	1791,13	8,10	1783,03	-0,45	12-nov	618,87	-	618,87	0,00
787,96	137,83	650,13	-21,20		13-nov	280,47	-	280,47	0,00	13-nov	775,05	58,54	716,51	-8,17
1506,94	90,58	1416,36	-6,40		14-nov	803,22	88,09	715,13	-12,32	14-nov	803,47	16,14	787,33	-2,05
1800,71	-	1800,71	0,00		15-nov	337,30	-	337,30	0,00	15-nov	840,90	-	840,90	0,00
360,41	-	360,41	0,00		16-nov	807,32	42,13	765,19	-5,51	16-nov	1673,12	43,58	1629,54	-2,67
-	18,09	(18,09)	100,00		17-nov	772,52	48,95	723,58	-6,76	17-nov	1750,10	21,95	1728,55	-1,25
807,99	194,91	613,08	-21,79		18-nov	1810,94	21,93	1789,01	-1,23	18-nov	419,21	-	419,21	0,00
700,96	-	700,96	0,00		19-nov	1948,73	10,40	1938,33	-0,54	19-nov	650,84	112,42	538,43	-19,78
838,50	29,55	808,95	-3,65		20-nov	329,93	-	329,93	0,00	20-nov	1140,71	23,04	1117,57	-2,06
1933,81	38,18	1895,63	-2,07		21-nov	702,72	155,11	547,61	-28,32	21-nov	1440,10	33,25	1406,86	-2,36
1832,89	-	1832,89	0,00		22-nov	698,46	24,24	674,22	-3,59	22-nov	1989,38	22,61	1966,77	-1,15
639,35	-	639,35	0,00		23-nov	639,96	26,64	613,33	-4,34	23-nov	4.032,02	95,27	3.936,76	-2,42
824,06	21,46	802,60	-2,67		24-nov	749,18	21,46	727,73	-2,95	24-nov	4.394,10	5,95	4.388,15	-0,14
639,78	26,68	613,10	-4,35		25-nov	2.146,24	1,60	2.144,64	-0,07	25-nov	-	-	-	#DIV/0!
914,90	54,30	860,60	-5,94		26-nov	1962,35	92,19	1870,16	-4,88	26-nov	815,99	142,47	673,53	-21,15
1934,72	59,89	1874,83	-3,14		27-nov	314,64	-	314,64	0,00	27-nov	689,03	-	689,03	0,00
2.081,17	46,16	2.035,01	-2,27		28-nov	924,25	103,94	820,31	-12,67	28-nov	959,40	17,00	942,40	-1,80
412,31	-	412,31	0,00		29-nov	705,94	-	705,94	0,00	29-nov	1404,81	54,39	1350,42	-4,03
907,05	113,39	793,66	-14,29		30-nov	845,02	-	845,02	0,00	30-nov	3.791,97	78,84	3.713,13	-2,12
										31-nov	3.360,16	-	3.360,16	0,00
		29.411,33	95,46		COMPRAS			R\$ 28.548,73	89,04	COMPRAS			R\$ 35.985,84	79,75
		30.809,10	4,54		VENDEAS			32.061,19	10,36	VENDEAS			45.123,85	20,25
		1.798,36	5,84		MEDIA			1.129,49	3,52	MEDIA			1.056,71	2,34

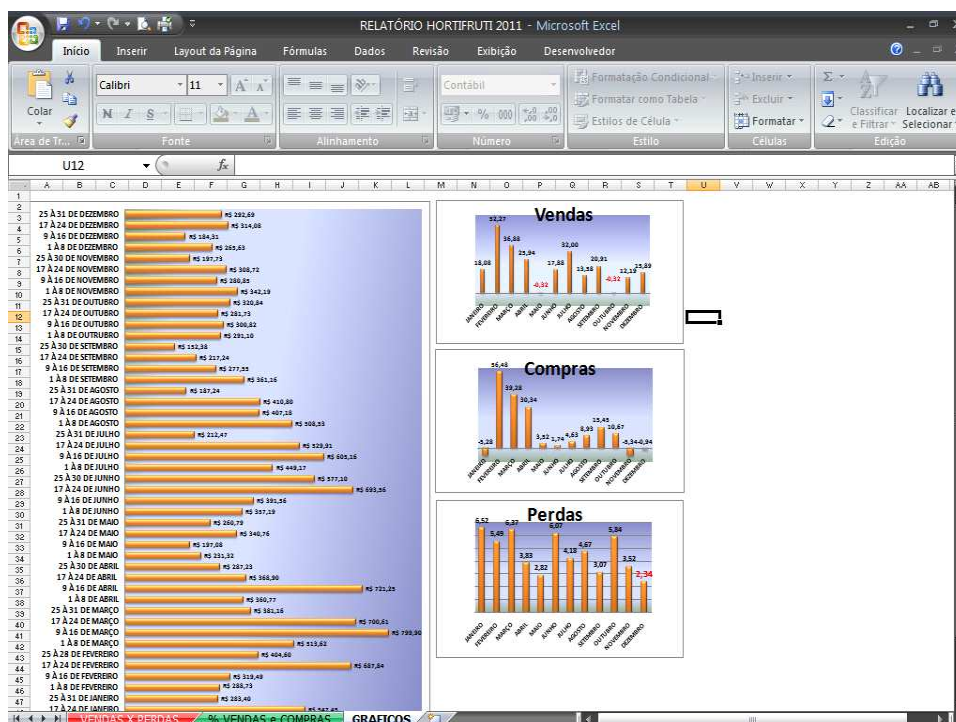
VENDAS X PERDAS - % VENDAS e COMPRAS - GRAFICOS

Nela eu tenho os numero das outras planilhas de perdas dia a dia, e alimento com as vendas também diárias e com as compras.



Esta que esta 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. É sempre importante que tenhamos gráficos para 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.

Este é o primeiro de uma serie sobre perecíveis, vejo que há muito a compartilharmos sobre o assunto, espero ter agradado e prometo que os próximos serão muito melhores.