



Prevenção de Perdas no Hortifruti

- Published on 31 de outubro de 2021
- **Edit article**
- **View stats**



Lucas Oliveira Dantas

Gerente Regional de Operações e Prevenção de Perdas

[1 artigo](#)

No mundo do varejo quando se fala em FLV, as primeiras coisas que vem a cabeça é a QUALIDADE e a temida PERDA. Mas dentro deste artigo você vai perceber que este setor pode ser tão rentável quanto o esperado pelos grandes CEOs e Acionistas deste segmento quando se tem a PREVENÇÃO DE PERDAS no negócio. Então vamos lá!

Como proceder de forma inteligente e correta para prevenir as perdas no hortifrúti?



PRIMEIRO PASSO; RECEBIMENTO DE MERCADORIAS.

O recebimento é extremamente importante dentro de qualquer segmento, é por lá que se inicia a grande operação dos negócios quando se fala em piso de loja. Então neste caso é um setor que pode de maneira natural impedir que entre para dentro das portas o grande problema que é a PERDA, então para isso é necessário muita atenção no que está recebendo. No caso de mercadorias perecíveis, como FLV, é extremamente importante a avaliação inicial da qualidade e frescor dos produtos que estão sendo conferidos e, claro que também as quantidades, e esta análise deve ser feita de preferência pelo responsável direto pelo setor que irá destinar os produtos. Neste momento é onde as tomadas de decisões começam a partir das análises dos quesitos citados. Quando há problemas de qualidade e/ou frescor identificados no ato do recebimento, o ideal é que este produto não entre para dentro, porém deve-se passar a situação sempre ao comercial da loja para que tome as medidas cabíveis perante o fornecedor e resolva o problema da operação. Da mesma forma os cuidados com quantidades quando se recebe, também é necessário quando se emite, ou seja, para empresas com várias lojas que fazem transferência entre si.



SEGUNDO PASSO; ARMAZENAMENTO DOS PRODUTOS.

O armazenamento também é um fator crucial para a redução e prevenção de perdas, pois se armazenado de forma ideal dentro das precauções como; cuidados para não machucar os produtos, temperatura para produtos que necessitam de refrigeração, empilhamento máximo e rodízio de mercadorias dentro das câmeras e depósito seco. Tudo isso contribui para que as perdas reduzam, já que acabar com elas não é possível devido as perdas naturais dos produtos como desidratação e oscilação de clima do tempo que afetam diversos produtos diretamente, porém a perda natural além de não

influenciar em altos números, podem ser calculadas através de rendimentos onde hoje existem vários programas e até mesmo planilhas de excel com fórmulas que fazem a projeção destes números.



TERCEIRO PASSO; MANIPULAÇÃO E CUIDADOS.

Importante sempre estar realizando testes de conhecimentos na equipe, como qualidade, rodízios de mercadorias nas bancas, cuidados com itens de maior fragilidade, exposições, etiquetamento para itens similares. Lembrando que o rodízio e classificação diária das mercadorias são essenciais para prevenir as perdas com maior assertividade; vamos usar de exemplo uma laranja, pois como se diz o ditado "uma laranja podre estraga um saco inteiro", e isso realmente é verdade, pois lidamos com produtos vivos e as frutas podres são fungos vivos que se alimentam e proliferam-se nas frutas, verduras e legumes e quando não retirados e classificados, eles tendem a espalhar-se trazendo prejuízos grandes. Por isso a importância do conhecimento e cuidados que a equipe deve saber.



QUARTO PASSO; TRANSFORMAÇÃO DE MPS (MATERIA PRIMA)

Na maioria das regiões do Brasil é possível fazer manipulações de frutas, verduras e legumes de aproveitamentos, desde que estas empresas tenham autorização por meio de alvarás e cumpram os requisitos dos órgãos fiscalizadores, neste caso a vigilância sanitária da cidade. Estando tudo certo com as autoridades para realizar estas práticas de produção, fica muito mais fácil reduzir as perdas dos alimentos de FLV, onde diariamente podemos ter classificadores de mercadorias para esta prática, porém é necessário prezar pela saúde e qualidade do consumidor final, ou seja, o fato dos produtos serem de aproveitamento não quer dizer que devo colocar uma fruta em estado de decomposição (podres e estragados) para fazer sucos, pedaços ou polpas. Para explicar melhor a prática, vamos dar como exemplo um mamão, onde 80% dele esteja inteiro e 20% com uma mancha ou muito maduro, então corto a parte madura demais que representa 20% e aproveito para sucos ou pedaços em cubos a parte mais consistente que representa os 80% da fruta. Modo simples e prazeroso de reduzir as perdas.



QUINTO PASSO; ABASTECIMENTO E PROCESSOS.

Assim como no início já falamos sobre o rodízio, manipulação e cuidados dentro das câmeras e depósitos, também temos que garantir que as mercadorias feitas rodízio no depósito venham para as bancas na área de vendas, para que a venda aconteça, pois a venda pode ser tanto um inimigo quanto um amigo das perdas, e o maior risco da

mercaria exposta é a venda. Se vender a perda reduz, se não vender a perda aumenta, isso é muito relativo, então o responsável pelo setor deve sempre estar orientando sua equipe e corrigindo possíveis erros de imediato, pois as perdas é como um sangramento, quando estancamos a tendência é diminuir o sangramento, sanar os problemas iniciais gerará lucro e rentabilidade futura.



SEXTO E ÚLTIMO PASSO; FRENTE DE CAIXA.

É extremamente importante que o responsável pela frente de caixa faça treinamentos com operadores de caixa para garantir a saúde e assertividade na acuracidade dos estoques para que não venha acontecer a famosa perda financeira, onde afeta diretamente os cofres da empresa sendo responsável até mesmo pelas rupturas que automaticamente perde-se vendas por falta de mercadorias físicas. Então o ideal é que dentro de um certo período seja feito um vasto treinamento de conhecimento com todos, isso reduzirá as perdas e muitos problemas causados pelos estoques errados.

BOM PESSOAL.....

Este são 6 passos simples e que fazem parte da atribuição das determinadas funções, porém sabemos que os processos tem que funcionar como um relógio, sempre para frente e passo a passo ser feito para que as coisas andem de forma legal e seja rentável e lucrativo. Uma gestão que garante os processos de uma empresa, também garante a estabilidade da mesma isso gera satisfação de vários pontos, desde quem trabalha nela e quem é cliente, pois tudo que se desenha com o máximo de assertividade, também gera sustentabilidade para todos.

Obrigado por ler meu artigo e espero que tenha gostado.

E lembrem-se..

"o medo de perder não pode ser maior que a vontade de vender!"

Publicado por



[Status: on-line](#)

[Lucas Oliveira Dantas](#)

Gerente Regional de Operações e Prevenção de Perdas
Brasão Supermercados SA