



# Como reduzir perdas no setor de FLV

Antônio Balbino

Quem  
sou EU





# O QUE SÃO PERECÍVEIS ?

Search

São considerados perecíveis, todos os produtos sujeitos à deterioração, decomposição e morte em condições ambiente, se não forem submetidos a processos de conservação

(refrigeração, salga, vácuo, desidratação e etc...), devido à ação de bactérias.



# PERECÍVEIS

Padaria e Confeitaria

Peixaria

Carnes

Rotisseria / Comidas Prontos

Congelados

FLV

Demais Perecíveis

**PERECÍVEIS**

**FLV**

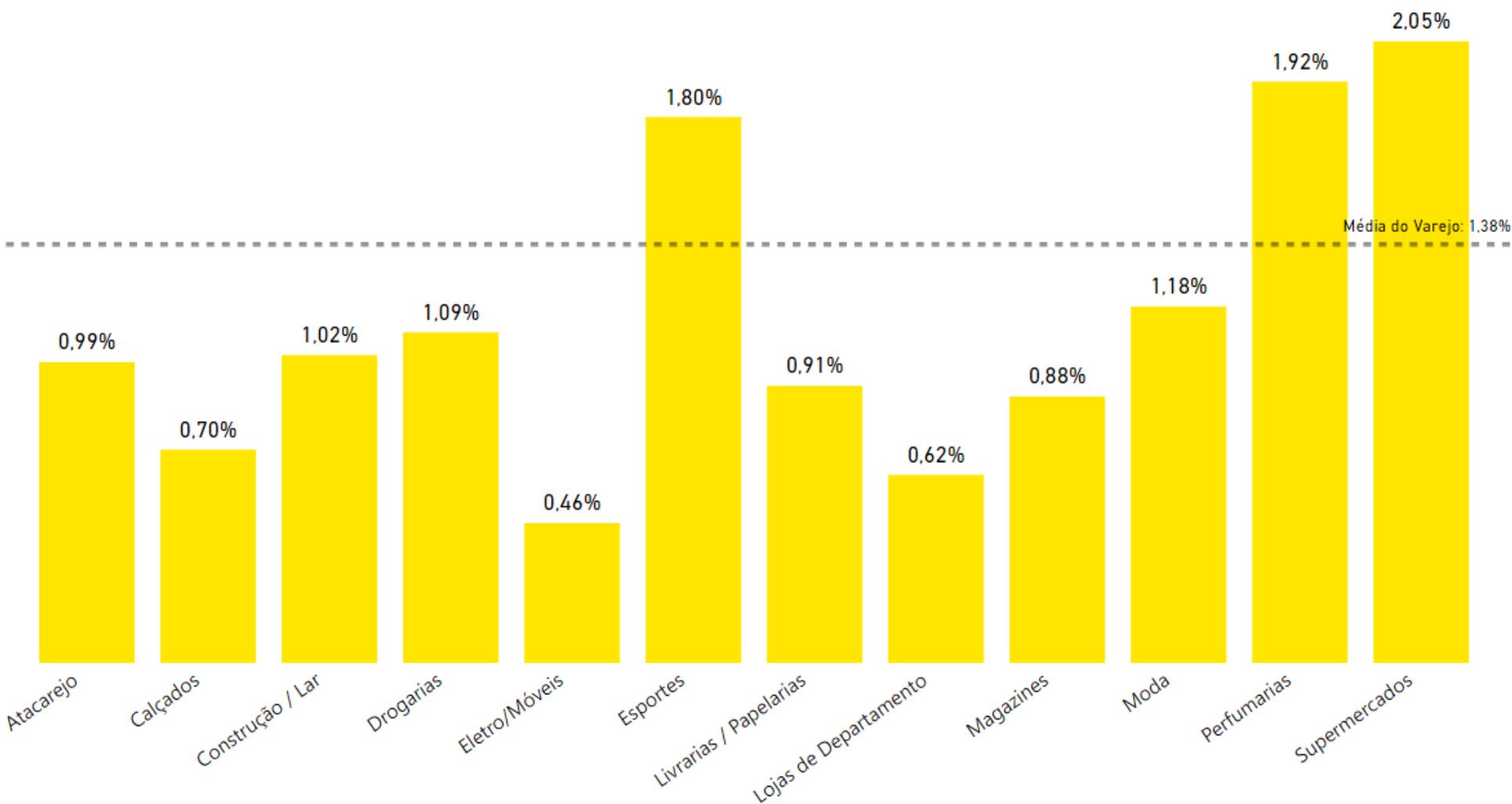
**FRUTAS, LEGUMES E VERDURAS**



# Índice geral de perdas apresenta aumento

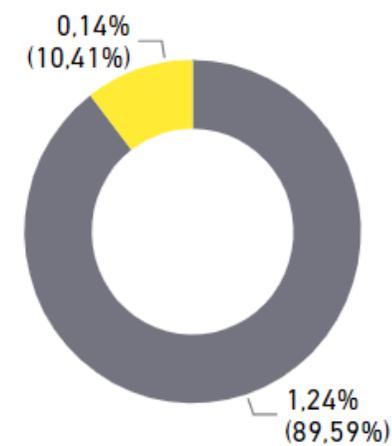
SETORES	Faturamento Bruto			Faturamento Líquido		
	Perda identificada	Perda não identificada	Quebras + perdas	Perda identificada	Perda não identificada	Quebras + perdas
Geral	0,99%	0,90%	1,89%	1,10%	0,98%	2,07%
<b>Perecíveis</b>						
Padaria e confeitaria	2,44%	1,68%	4,12%	3,18%	1,67%	4,85%
Peixaria	2,45%	1,59%	4,04%	2,48%	2,18%	4,66%
Carnes	1,22%	1,61%	2,83%	1,83%	1,31%	3,13%
Rotisseria / Comidas prontas	4,18%	1,34%	5,52%	4,08%	1,99%	6,07%
Congelados	0,96%	0,82%	1,78%	1,31%	0,67%	1,98%
FLV	2,75%	2,79%	5,54%	4,27%	1,50%	5,77%
Demais perecíveis	1,30%	1,13%	2,42%	1,10%	1,63%	2,73%
<b>Não Perecíveis</b>						
Mercearia líquida	0,37%	0,39%	0,76%	0,44%	0,45%	0,89%
Mercearia seca	0,62%	0,43%	1,05%	0,64%	0,67%	1,30%
Limpeza em geral	0,34%	0,60%	0,94%	0,51%	0,47%	0,98%
Higiene e perfumaria	0,54%	0,95%	1,49%	0,51%	1,11%	1,62%
Bazar	0,47%	0,81%	1,28%	0,48%	0,99%	1,47%
Eletroeletrônicos	0,24%	0,18%	0,43%	0,33%	0,15%	0,48%
Têxtil	0,11%	0,64%	0,74%	0,17%	0,70%	0,86%
Pet	0,50%	0,26%	0,77%	0,71%	0,26%	0,98%
Outros	1,22%	0,24%	1,46%	1,02%	0,50%	1,52%

# Índice de Perda Total



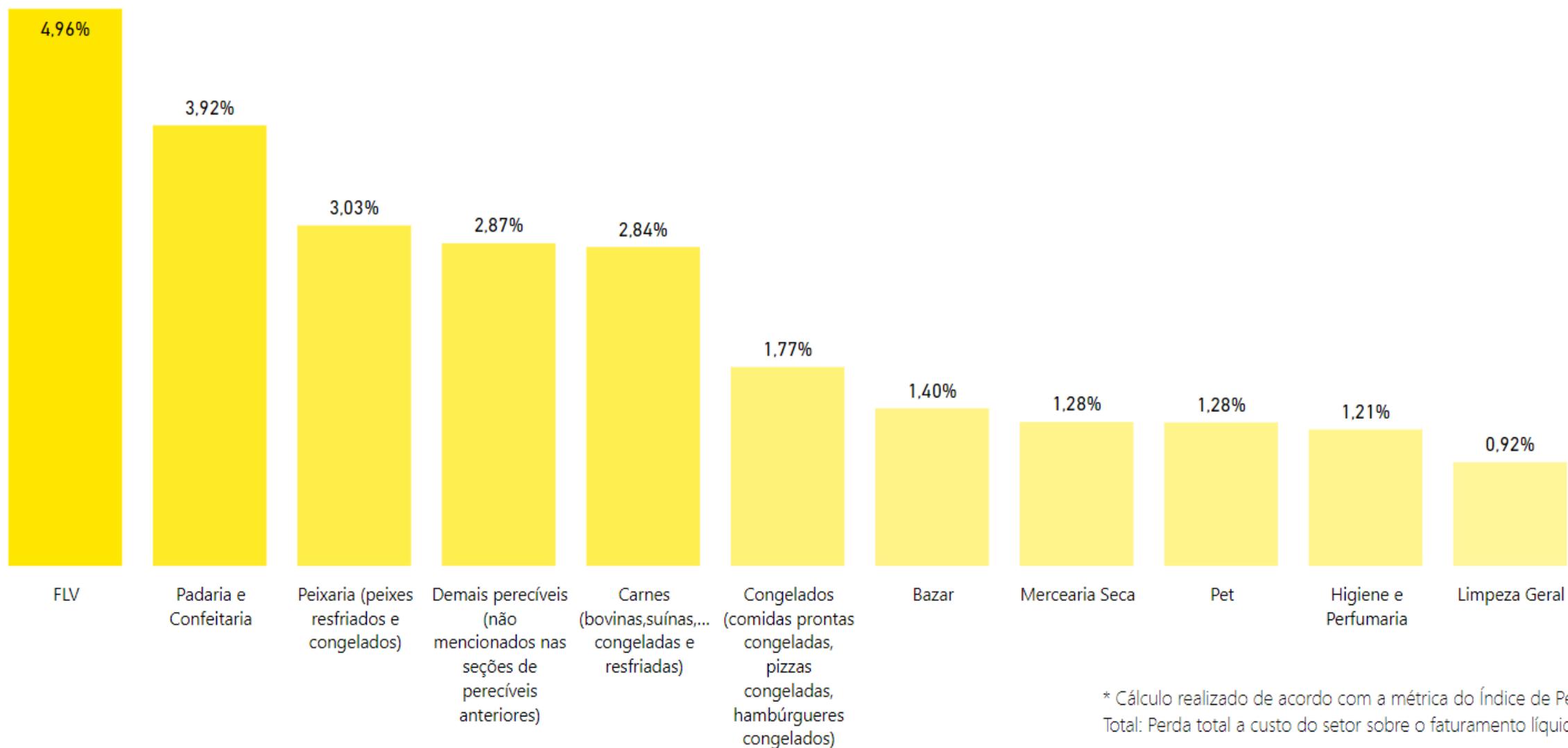
**1,38%**  
Índice de Perda Total

Tipo ● Lojas ● CD's



# Índice de Perdas de Operações

- Atacarejo
- Supermercados



\* Cálculo realizado de acordo com a métrica do Índice de Perda Total: Perda total a custo do setor sobre o faturamento líquido.

# FRUTAS, LEGUMES E VERDURAS

- ✓ No Brasil, as perdas no processo de comercialização de frutas e hortaliças ultrapassam 30% do total produzido, enquanto que em outros países o descarte não supera 10%.
- ✓ São 200 mil de hectares desperdiçados durante as etapas de pré-colheita, colheita, beneficiamento e comercialização.

# FRUTAS, LEGUMES E VERDURAS

## Frutas e Frutos:

- ✓ Banana 40%
- ✓ Morango 40%
- ✓ Melancia 30%
- ✓ Abacate 26%
- ✓ Manga 25%
- ✓ Laranja 22%
- ✓ Mamão 21%
- ✓ Abacaxi 20%

## Hortalças:

- ✓ Couve-flor 50%
- ✓ Alface 45%
- ✓ Repolho 35%

# PRINCIPAIS CAUSAS DE PERDAS NA CADEIA

Etapas onde ocorre maior percentual de quebras.

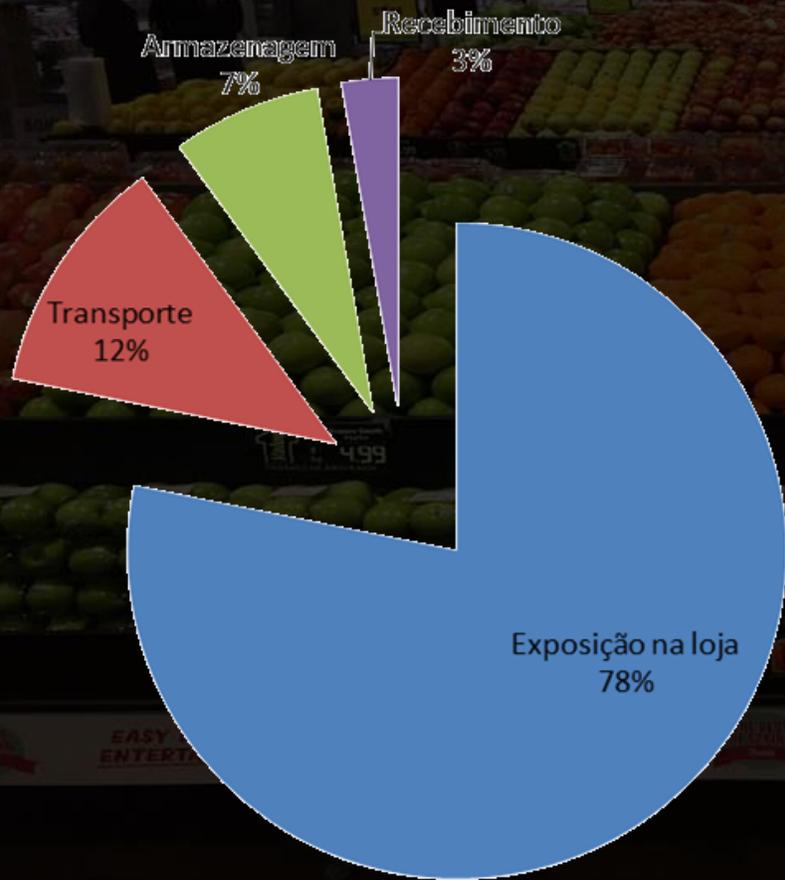
- ✓ 10% na Colheita
- ✓ 50% no manuseio e transporte
- ✓ 30% nas centrais de distribuição – CEASA
- ✓ 10% nos Supermercados e consumidores

# PRINCIPAIS CAUSAS DE PERDAS NA CADEIA

Exemplos:

- ✓ Na hora da colheita, a uva é arremessada lá do alto da parreira para o chão, sem amortecedor;
- ✓ No transporte, as bananas vêm amassadas pelas caixas de madeira empilhadas umas sobre as outras;
- ✓ Nos centros atacadistas, os abacaxis que vieram amontoados nos caminhões continuam amassados nos balcões de venda.

# PERDAS NO SUPERMERCADO



Nos supermercados, os consumidores amassam a cebola com as mãos e unhas, quebram a ponta da vagem para checar se o produto tem qualidade. Se o alimento não agrada à exigência da compradora, o destino da cebola ou da vagem é lixo. Ninguém vai querer uma comida amassada ou quebrada.

# REGRAS IMPORTANTES

---

- ✓ A qualidade do produto é feita no campo (manejo, cultura, colheita e pós colheita);
- ✓ Embalagem adequada;
- ✓ O transporte deve ser adequado;
- ✓ Evite manuseio;
- ✓ Evitar queda dos produtos. Não virar as caixas sobre as gôndolas, frutos batidos são rejeitados pelo consumidor. Qualquer batida causa escurecimento da polpa, podridão e perdas;



# REGRAS IMPORTANTES

---

- ✓ No ponto de venda o ideal é utilizar a própria embalagem ou bandejas;
- ✓ Exponha lotes visualmente iguais, de tamanho, cor e qualidade semelhantes. Isto reduz a escolha por parte dos clientes;
- ✓ Armazenagem correta para cada tipo de produto;
- ✓ Mantenha a sujeira longe. Ambiente sujo, mãos sujas e unhas compridas são meios de transmissão eficientes de fungos causadores de podridão.



# REGRAS IMPORTANTES

---

- ✓ As frutas e hortaliças são recobertas por uma cera natural que as protege da perda de água e da entrada micro-organismos oportunistas.
- ✓ A conservação desta proteção natural exige manuseio mínimo.



# REGRAS IMPORTANTES

---

- ✓ São suscetíveis à podridões;
- ✓ Respiram e transpiram;
- ✓ Muitos são sensíveis à temperatura;
- ✓ Muitos são sensíveis ao etileno;
- ✓ São sensíveis à danos mecânicos.



# REGRAS IMPORTANTES

---

- ✓ A refrigeração é um bom método de conservação, mas deve ser usado com cuidado.
- ✓ A sensibilidade e necessidade ao frio varia conforme o produto;
- ✓ A cadeia do frio não deve ser quebrada;



# REGRAS IMPORTANTES

- ✓ No ambiente frio, normalmente, a umidade do ar é mais baixa, causando desidratação. Para as frutas e hortaliças cerca de 80 a 90% do seu peso é composto por água;
- ✓ Depois da colheita a perda de água leva ao murchamento e à perda de brilho.

**Ferimentos + baixa umidade relativa = A perda de água acelerada e causam murchamento.**



PRODUTOS QUE DEVEM SER ARMAZENADOS **SEMPRE** EM CÂMARA FRIA

Frutas		Verduras
Ameixa	Lichia	Abobrinha
Amora	Maçã	Aipo
Carambola	Morango	Alcachofra
Caqui	Nectarina	Aspargo
Cereja	Pera	Beterraba
Damasco	Pêssego	Brócolis
Figo	Romã	Cebolinha
Kiwi	Uva	Cogumelo
		Couve-flor
		Ervas
		Folhagem
		Pepino

PRODUTOS QUE **NUNCA** DEVEM SER ARMAZENADOS EM CÂMARA FRIA

Frutas		Verduras
Abacate	Lima	Abóbora
Abacaxi	Limão	Alho
Atemoia	Laranja	Batata
Banana	Maracujá	Batata Doce
Coco	Melancia	Cebola
Frutas secas	Mamão	Cenoura
Goiaba	Manga	Chuchu
Grapefruit	Melão	Inhame
Graviola	Mexerica	Milho
		Tomate
		Mandioca
		Quiabo

## SAZONALIDADE E ENTRESSAFRA

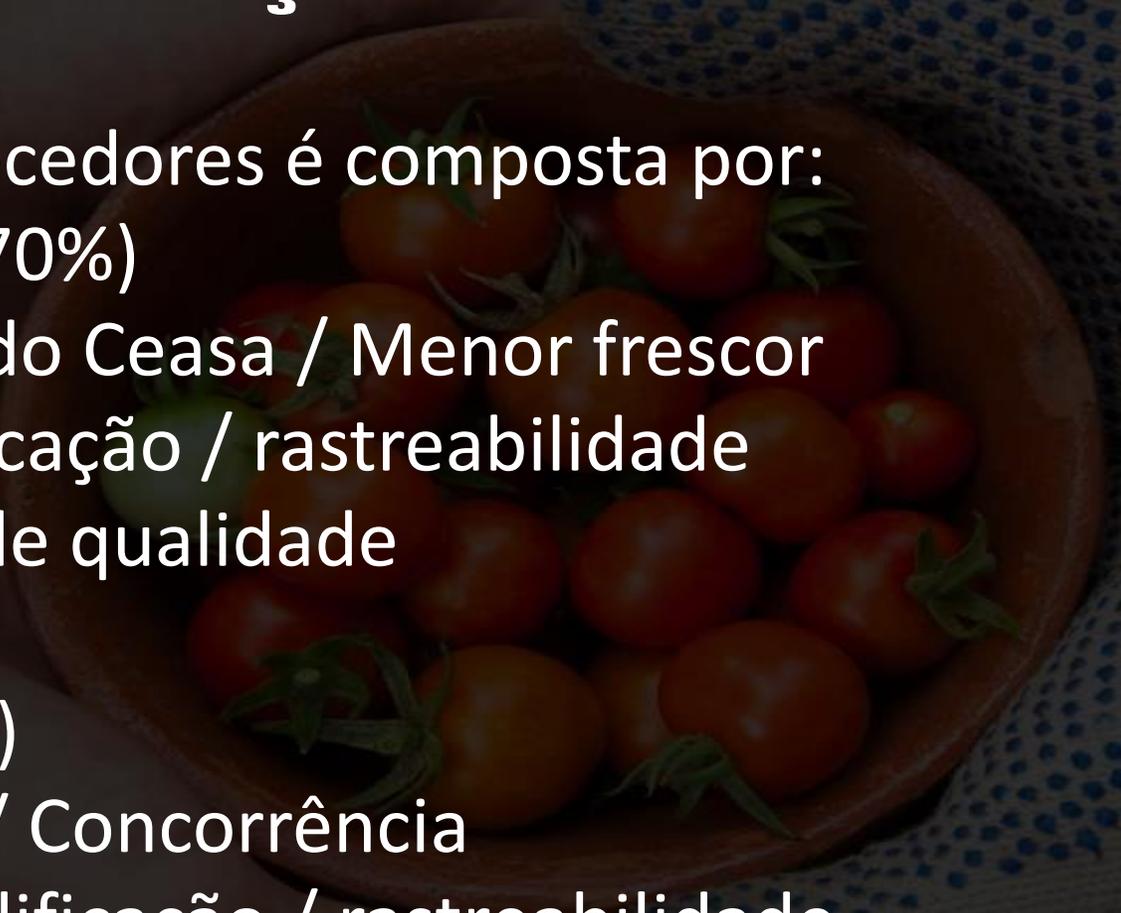
- ✓ Produtos com padrão inferior, podendo ser rejeitado;
- ✓ Produtos com mais defeitos;
- ✓ Maior passível a podridões;
- ✓ Produtos do Ceasa.



	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Abacate												
Acerola												
Abacaxi												
Ameixa												
Banana- maçã												
Banana -prata												
Banana - da-terra												
Caju												
Caqui												
Carambola												
Coco												
Coco verde												
Figo												
Goiaba												
Jabuticaba												
Jaca												
Kiwi												

TABELA

# CERTIFICAÇÃO DOS FORNECEDORES



Carteira de fornecedores é composta por:  
Intermediários (70%)

- ✓ Fornecedores do Ceasa / Menor frescor
- ✓ Falta de qualificação / rastreabilidade
- ✓ Menor índice de qualidade

Produtores (30%)

- ✓ Fornecedores / Concorrência
- ✓ Melhor de qualificação / rastreabilidade
- ✓ Melhor índice de qualidade

PRODUTOS CLIMATÉRICOS – mesmo conhecidos verdes, evoluem a maturação

CLIMATÉRICOS	
Abacate	Manga
Ameixa	Mamão
Banana	Melão Japonês
Caqui	Morango
Figo	Maracujá
Fruta do Conde	Pêssego
Goiaba	Pera
Kiwi	Sapoti
Maçã	Tomate

PRODUTOS **NÃO** CLIMATÉRICOS – Não amadurecem após colhidos e sim apodrecem

## NÃO CLIMATÉRICOS

Abacaxi

Citrus

Azeitonas Pretas

Lichia

Cacau

Pepino

Caju

Pimentão

Cereja

Uvas

# RECEBIMENTO

1. Limpeza e higiene do veículo de transporte (interna e externa);
2. Acondicionamento dos produtos no veículo;
3. Refrigeração e temperaturas adequadas tanto do veículo, como dos produtos;
4. Higiene e vestuário dos entregadores;
5. Conferência Cega;
6. Qualidade dos produtos:
  - ✓ Aspecto;
  - ✓ Coloração;
  - ✓ Odor;
  - ✓ Temperatura (utilizar termômetro);
  - ✓ Prazo de validade (verificar por peça);
  - ✓ Peso de caixa padrão.

# RECEBIMENTO

Produtos fora dos padrões e impróprios para consumo

1. Mercadorias sem qualidade devem ser devolvidas ao fornecedor;
2. Todas as devoluções devem ser acompanhadas de nota fiscal de devolução, especificando o motivo;
3. O setor/departamento de compras deve ser imediatamente informado quando o problema for referente a qualidade.

# ARMAZENAMENTO

Controle de temperatura

Câmara (2 a 4°C) = Maçãs, uvas, ameixa, pêsego, kiwi, nectarina, cenoura, tangerinas, pera, etc.

Anti-câmara (15 a 18°C) = cebola, inhame, jerimum, limão, manga, banana, maracujá, laranja, etc.



ITEM	Recomendação de Temperaturas T °C	Temperatura de Armazenamento	Estoque Ideal
ABACATE	7 a 10	18	Cross-Docking
ABACAXI PÉROLA	10 a 15	18	Cross-Docking
ABACAXI HAVAI	10 a 15	18	Cross-Docking
ABÓBORAS	12 a 14	18	Direto
ABOBRINHAS	5 a 10	18	Cross-Docking
ALHO CEIA	15	18	10
ALHO TOP (MARCAS)	15	18	10
AMEIXA	0	0 a 2	5
AMEIXA SECA	0	18	Processado
ATEMOIA	5 a 7	18	Direto
AVOCADO	7 a 10	18	Direto
BANANA	13 a 15	18	Cross-Docking
BANANA COMPRIDA	13 a 15	18	Cross-Docking

# DICAS PARA EXPOSIÇÃO DOS PRODUTOS

- ✓ Iluminar adequadamente o balcão de exposição;
- ✓ Apresentar os itens por família e grupo de família;
- ✓ Fazer a manutenção constante das placas informativas e chamadas promocionais;
- ✓ Estabelecer e cuidar da comunicação visual;
- ✓ Definir o mix e o layout de exposição levando em conta a sazonalidade, a rotação de venda, as preferências do consumidor e o espaço físico dos balcões de atendimento e autosserviço;
- ✓ A quantidade exposta deve ser proporcional à venda prevista para o período. Lembre que balcão e vasca não é para estocar, apenas para expor e promover a venda;
- ✓ Usar jogo de cores;

# RETIRADA DE PRODUTOS DA ÁREA DE VENDA

Verificar diariamente e retirar da área de venda os produtos que apresentarem:

- ✓ Comprometimento da qualidade;
- ✓ Etiqueta ilegível ou descolada;
- ✓ Embalagem violada ou estufada;
- ✓ Prazo de validade vencido;
- ✓ Excesso de suco cárneo nas embalagens;
- ✓ Todos os produtos retirados da área de venda, por comprometimento na qualidade ou validade próxima, devem ser analisados e descartados conforme procedimentos definidos pela empresa.

# FICHA TÉCNICA

Relação de insumos ou itens que devem ser utilizados em um determinado produto. É também a relação de custo e rendimento de cada produto;

A ficha técnica informa quais itens devem ser utilizados para a produção de um outro item;

O preço de venda de um produto é definido com base no custo de produção. Por isso, ter o conhecimento do rendimento de uma receita é de suma importância;

A ficha técnica é o documento que contém as principais informações para produção de um item, tais como família, receituário, tipo de embalagem a utilizar e passo a passo de como o item deve ser produzido.



## MAMÃO FORMOSA FATIADO

Família: Frutas Matinais/ Vitaminas

Peso Total Receita Inicial: 15 kg

Volume Total Receita Final: 12,750 kg

Rendimento: 85%

Forma de Venda: Quilograma

Peso Médio:

Validade: 3 dias

### Embalagem

Bandeja M3

Resinite

Etiqueta de balança

### Ingredientes

Descrição	Quantidade	%	Fator
Mamão formosa			

### Produto Final



1



2



3



4



5



6

1 Fazer a seleção das frutas com melhor aparência, estágio de maturação e calibre para iniciar o processo de manuseio.

2 Colocar as frutas selecionadas dentro da pia de higienização e sanitização. Deixá-las submersas durante 15 minutos. Após esse tempo, enxaguá-las em água corrente.

3 Usar EPI: luva de malha de aço com luva de látex por cima. Cortar as extremidades da fruta, depois, cortá-la ao meio. Retirar o miolo e as sementes com o auxílio de uma colher de sopa.

4 Descascar toda a fruta, tomando cuidado para não deixar restos de casca. Depois, cortá-la em fatias de aproximadamente 1 cm.

5 Embalar a bandeja de forma que o resinite fique bem esticado, valorizando ainda mais o produto.

6 Pesar o mamão, descontando o peso da embalagem, e precificá-lo, colocando a etiqueta de preço do lado superior direito da embalagem.

**ATENÇÃO:** Retirar o produto da exposição 1 dia antes do vencimento.  
Temperatura de exposição: balcão refrigerado até 10 °C.

# PRINCIPAIS CAUSAS DE QUEBRAS

## 1 - Erro na Análise de qualidade.

### Causas prováveis:

- a) Amostragem inadequada (quantidade/qualidade);
- b) Danos não considerados;
- c) Erro no % de danos (lotes muito heterogêneos).

### Ações para evitar essa causa:

- a) Reciclagem do procedimento de amostragem;
- b) Reciclagem de conhecimentos através de treinamentos dos conferentes e técnicos;
- c) Aumentar a amostragem, quando perceber/desconfiar que aquela amostra não representa o todo; ação junto ao fornecedor;
- d) Auditorias das baias das unidades operacionais e estoques.

# PRINCIPAIS CAUSAS DE QUEBRAS

## 2 – Equipamentos incorretos

### Causas prováveis:

- a) Retenção das caixas plásticas nas unidades;
- b) Não reposição de caixas plásticas consumidas e danificadas.

### Ações para evitar essa causa:

- a) Inventário em loja para evitar a retenção de caixas plásticas; aplicação de multa;
- b) Compra de caixas plásticas.

# PRINCIPAIS CAUSAS DE QUEBRAS

## 3 – Erro de pedido diário das unidades

### Causas prováveis:

- a) Pedido sem consultas às vendas anteriores e estoque atual;
- b) Aposta em maior volume em dias especiais;
- c) Pessoa não habilitada.

### Ações para evitar essas causas:

- a) O pedido deve ser feito para venda diária, levando-se em consideração o histórico da semana e o estoque remanescente;
- b) Ajustar pedidos para finais de semana e feriados, levando-se em conta o histórico de venda e perfil de consumo naquela loja;
- c) Pedido deve ser feito por pessoa habilitada, de preferência a liderança, em compartilhamento com sua equipe.

# PRINCIPAIS CAUSAS DE QUEBRAS

## 5 – Armazenamento

### Causas prováveis:

- a) Ausência de câmaras adequadas (espaço, temperatura, etc.);
- b) Não aplicação do PEPS/PVPS (dificuldade de visualização, falta de organização, etc.)

### Ações para evitar essa causa:

- a) Armazenamento adequado de acordo com o POP;
- b) Produtos de maior rotação, próximo à saída;
- c) Sempre aplicar o PEPS/PVPS;
- d) Inventário diário pela liderança do setor;
- e) Manter setor organizado.

# PRINCIPAIS CAUSAS DE QUEBRAS

## 6 – Exposição

### Causas prováveis:

- a) Manipulação/manuseio dos produtos;
- b) Volume de exposição/empilhamento/comprimento da vasca;
- c) Frequência da reposição;
- d) Forma de alimentação das vascas;
- e) Climatização do salão de vendas.

### Ações para evitar essa causa:

- a) Manipulação mínima, prezando pela boa exposição;
- b) Utilizar fundo falso;
- c) Adequar a temperatura dos balcões;
- d) Abastecer de acordo com a demanda por faixa horária.

**Retirar produtos estragados**

# SOBRE A **PREVENSTOQUE**



## **Adalberto Novaes**

Há 17 anos é CEO da Contagem Inventários, realizando inventários de estoques, patrimoniais e auditorias. Especialista em transporte, logística e varejo.



## **Antônio Balbino**

Especialista nas áreas de Prevenção de Perdas, Gestão de Riscos, Auditoria e Controles Internos com mais de doze anos de experiência. Fundador do site balbino.info.

# NOSSOS **SERVIÇOS**



## **Consultoria**

Gestão de Estoque e Prevenção de Perdas, foco no desenvolvimento e implantação de processos para melhorar a performance da empresa.



## **Cursos e Palestras**

Cursos abertos, In Company e Palestras voltadas para o desenvolvimento de profissionais das áreas de nossa atuação. Formação corporativa.

# Obrigado !



**facebook**

prevenstoque



**Instagram**

prevenstoque



**Linkedin**

prevenstoque



**E-mail**

contato@prevenstoque.com.br



[www.prevenstoque.com.br](http://www.prevenstoque.com.br)