



PESQUISA REVELA A VILÃ DO VAREJO

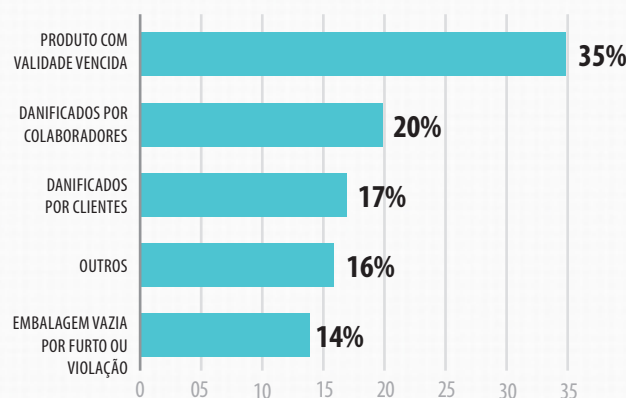
Pesquisa realizada pelo Programa de Administração do Varejo da Fundação Instituto de Administração (Provar/FIA), em parceria com a Associação Brasileira de Supermercados (Abras), a Nielsen e o Instituto Brasileiro de Executivos de Varejo (Ibevar)

As perdas no varejo brasileiro somaram, em média, 1,76% da receita operacional das empresas em 2011, ou seja, a perda é a principal vilã do varejo e decorre das mais variadas formas, abrangendo desde a operação até o patrimônio.

PRINCIPAIS CAUSAS DE PERDAS NO VAREJO



As principais causas da quebra operacional



A QUEBRA OPERACIONAL GERA PERDAS COMERCIAIS, ISSO OCORRE QUANDO A LOJA DEIXA DE VENDER. O CLIENTE QUER COMPRAR, MAS NÃO CONSEGUE.

OS MOTIVOS SÃO:

- ENCONTRA O PRODUTO, MAS DANIFICADO;
- LAYOUT INADEQUADO;
- RUPTURA NO ESTOQUE.

RUPTURA NO ESTOQUE

Ruptura é quando o estoque de determinado produto chega a zero, isto é, não existe disponibilidade para atendimento ao cliente. No varejo essa ruptura chega aos índices de 8 a 10%, aproximadamente, mesmo com recursos de gestão.

Como causas mais comuns de rupturas podemos destacar:

- Demora na reposição;
- Setor de compras não observa o tempo de reposição;
- Fornecedor não cumpriu o prazo de entrega.



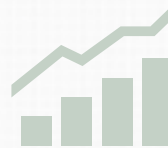
MINIMIZANDO O EFEITO DA PERDA COMERCIAL COM A GESTÃO DE ESTOQUE

O excesso de estoques representa custos operacionais e de oportunidade do giro de capital empatado, portanto, é necessário entender cada etapa para poder utilizar as ferramentas de gestão com maior êxito.



O QUE É O ESTOQUE?

É um conjunto de bens armazenados. Sua manutenção, seja em pequenas ou grandes quantidades, é uma garantia para que sejam atingidas as metas e objetivos das organizações.



O QUE É GESTÃO DE ESTOQUE?

Está ligada aos resultados e lucros que a empresa obtém. É ótima para conciliar os interesses da organização em disponibilizar o produto ao cliente para que o mesmo tenha suas expectativas atendidas.

O GRANDE DESAFIO DA GESTÃO DE ESTOQUE É LIDAR COM O FATO DE QUE BAIXOS NÍVEIS PODEM LEVAR À PERDAS DE ECONOMIAS DE ESCALA E ALTOS CUSTOS DE FALTA DE PRODUTOS.



EQUILÍBRIO

Gerir estoques economicamente consiste na procura da racionalidade e equilíbrio com o consumo

- As necessidades que seus compromissos sejam satisfeitos com o mínimo custo e menor risco de falta possível;
- Seja assegurada a continuidade de fornecimento;
- O valor obtido pela continuidade do fornecimento seja inferior a sua própria falta.



VARIEDADE DE PRODUTOS

Outra decisão na gestão de estoque é quanto ao mix de produtos a ser comercializado. O ideal é que ele atenda a todos os perfis de renda de seus clientes, com produtos de primeira linha (primeira marca) e produtos de segunda linha (primeiro preço), com a amplitude e abrangência necessárias ao conceito da sua loja. Porém, deve-se tomar cuidado com a variedade excessiva, pois ela pode comprometer financeiramente a empresa.



FERRAMENTAS DA GESTÃO DE ESTOQUE

Análise por meio da curva ABC

O sistema ABC é uma ferramenta que classifica os itens armazenados de acordo com a sua importância para a gestão da empresa. Observem no quadro a seguir as principais características da curva ABC:

CURVA ABC	PRODUTOS (ITENS)	INVESTIMENTO NO ESTOQUE	TEMPO DE PERMANÊNCIA EM ESTOQUE	PRIORIDADE PARA REPOSIÇÃO
A	20%	80%	Máximo 15 dias	alta
B	30%	15%	Entre 30 e 60 dias	média
C	50%	5%	Entre 120 e 180 dias	baixa

FONTE: O GERENTE, 2007

A curva ABC, além de ser útil na gestão do estoque, também pode ser aplicada na definição das políticas de vendas, planejamento da distribuição e programação da produção. Portanto, esta ferramenta é fundamental na diminuição das perdas.

Respeitar as técnicas de armazenagem

Caracteriza-se como sendo todas as atividades de um ponto destinado a guarda temporária e a distribuição de materiais, tendo como atividade o recebimento, inspeção, endereçamento, estocagem, separação, embalagem, expedição, agindo de forma integrada evita falhas e maximiza os resultados.

Realização de inventário periódico

O acompanhamento e controle permanente do estoque garante maior eficácia dos resultados esperados. E o inventário, que é a contagem periódica do estoque físico, permite:

- Assegurar que o capital imobilizado seja o menor possível;
- Esteja de acordo com a política da empresa;
- Evita a ruptura;
- Evita o desperdício com a obsolescência, roubos e extravios.

AÇÕES RECOMENDADAS

- Informe-se sobre o perfil dos turistas que irão predominantemente circular pela sua cidade durante o Mundial;
- Adeque o seu estoque ao perfil dos turistas;
- Promova capacitação na sua empresa. O conhecimento da equipe sobre as técnicas da gestão de estoque é um importante diferencial competitivo para atender esse novo perfil de cliente estimulado pelo torneio.
- Conscientize sua equipe sobre a importância de minimizar as perdas comerciais.

CAPACITAÇÃO

O empreendedor pode buscar os cursos gratuitos do Sebrae por meio do portal EaD. O Programa Varejo Fácil envolve cursos na área de técnicas de venda, gestão da loja, gestão de pessoas, formação do preço de venda, controles financeiros e atendimento ao cliente. Além disso, para se trabalhar com um estoque otimizado, a empresa deve administrar sua relação com os fornecedores, no portal do Comércio Varejista do Sebrae você pode encontrar diversas publicações sobre o assunto.



EMPREENDEDOR, BUSQUE AUXÍLIO DO SEBRAE DO SEU ESTADO, A INSTITUIÇÃO POSSUI CONSULTORES ESPECIALISTAS PARA AJUDA-LO.



COPA DO MUNDO DA FIFA 2014

- Na Copa das Confederações da FIFA 2013, os turistas gastaram R\$ 311,5 milhões durante os 15 dias, de acordo com informação divulgada pelo Instituto Brasileiro de Turismo (Embratur).
- Na Copa do Mundo da FIFA 2014 serão injetados bilhões na economia, gerando novos empregos e, conseqüentemente, aumento da renda da população. Além de 3 milhões de turistas brasileiros, são esperados 600 mil estrangeiros, sendo em sua maioria turistas latino-americanos que passarão por lojas, não apenas nas 12 cidades-sede mas em todo o território nacional. O planejamento do gestor varejista deverá levar em consideração esse aumento da demanda.

- Esse momento não pode ser desperdiçado, o gestor precisa se preparar e preparar a sua empresa para atender a essa oportunidade. E como fazer? Analisando o mercado atual para adequar o mix de produtos atuais ao seu público-alvo e a necessidade de reformar o estoque, a fim de evitar rupturas e conseqüente perda nas vendas.