

# ESTUDO DA REDUÇÃO DAS PERDAS DOS SUPERMERCADOS ANGELONI FILIAL BIGUAÇU: UM ESTUDO COM FOCO NO TOP 10 APURADO NO SISTEMA SAMI

Alessandro José Borges Pinto <sup>1</sup>

Evelize Mara de Souza Gomes Martins <sup>2</sup>

## RESUMO

No contexto moderno de administração de varejo, toda empresa só se torna viável se for bem gerida e, para isso, é necessário que sejam analisados e avaliados os problemas internos, para que sejam disponibilizados os recursos necessários, fazendo com que o objetivo da organização seja alcançado. As mudanças na economia tanto mundial, como nacional a partir de 1990, tornaram a competição entre os concorrentes varejistas mais acirrada e também ocasionaram a redução da lucratividade. Neste contexto, surgiram propostas de implantar mecanismos de gerenciar as perdas. O objetivo desta pesquisa é propor ações visando as perdas nos departamentos da filial Angeloni Biguaçu com base na lista dos produtos do programa Top 10 do sistema SAMI. Especificamente buscou-se descrever procedimentos de registros e controle de qualidade dos produtos que dão entrada no SAMI, identificar as principais perdas da filial Angeloni Biguaçu, descrever as principais causas dessas perdas, e por fim elaborar uma proposta de melhorias ao controle de perdas nos departamentos da filial Angeloni Biguaçu. E, para isso, fez-se a revisão teórica sobre comércio varejista, administração de produção e operações, gestão de estoque, gestão integrada da cadeia de suprimentos, gestão de perdas e gestão de riscos e, por último, projeto de melhoria. Quanto a metodologia trata-se de uma pesquisa com abordagem qualitativa e finalidade descritiva. É também uma pesquisa aplicada e de campo que usou para investigação as técnicas da observação participante e entrevista com gestores. Como resultado, a pesquisa esclareceu os motivos das principais perdas e os setores que mais as impactaram. A redução do mix das mercadorias é umas das propostas para reduzir tais perdas, pois alguns produtos não têm vendas ou essas vendas não acontecem na mesma proporção que os produtos entram no depósito; outra questão é o entendimento de que existem demandas incorretas para a filial e há ainda a necessidade de que seja feito um estudo de mercado para se ter um entendimento daquilo que possa se estar fornecendo.

Palavras-chave: Varejo. Gestão de estoques. Gestão de perdas.

<sup>1</sup>Acadêmico do curso de Administração, UNIVALI – Biguaçu/SC. aborgesp@hotmail.com

<sup>2</sup>Professora orientadora, UNIVALI – Biguaçu/SC. evelizemartins@univali.br