

ABRAPPE

Associação Brasileira de Prevenção de Perdas

Palestra: Como Fazer o Básico bem FEITO!

Carlos Eduardo Santos



Carlos Eduardo Santos



Palestrante Internacional, Professor, Escritor, Consultor, Advogado e Administrador de Empresas

Presidente da ABRAPPE

Associação Brasileira de Prevenção de Perdas

Professor

Fundação do MBA de Varejo da USP – Universidade São Paulo

Professor

Fundação Dom Cabral

Idealizador do Instituto Prevenir Perdas (www.prevenirperdas.com.br)

Escritor do livro “Prevenção de Perdas e Gestão de Risco”

Editora Sicurezza

Coautor do livro “Manual do Varejo no Brasil

Editora Saraiva

Experiências Anteriores:

Vice – Presidente de Loss Prevention Walmart Brasil

Diretor de Prevenção de Perdas, Auditoria e Gerenciamento de Riscos das Lojas Marisa

Gerente Executivo de Prevenção de Perdas das Lojas Marisa

Consultor Responsável pela realização de mais de 200 projetos de Prevenção de Perdas em toda América Latina

Responsável pela capacitação de mais 10.000 profissionais de Prevenção de Perdas e Varejo em todo o Brasil e América Latina, em mais de 25 anos de realização de palestras e treinamentos

Atualmente é Diretor de Novos Negócios e Consultoria para a América Latina da Sensormatic / Johnson Controls

NOSSO PROPÓSITO

“Tornar a prevenção de perdas uma área estratégica e que contribua, de forma sustentável, para a proteção do lucro e aumento da rentabilidade dos negócios.”



CONSELHO-EXECUTIVO

Presidente e Diretor de Comunicação

Carlos Eduardo Santos
Sensormatic e “Prevenir Perdas”

Vice-presidente e 1º Tesoureiro

Lenivaldo Barros
Riachuelo

1º Secretário

Gernaldo Gomes
Lopes Supermercados

2º Secretária

Patricia Rosa
Drogaria Araujo

2º Tesoureiro

Rogério Maia
C&A

Diretora Jurídica

Renata Cavalcante
Neto Cavalcante

Diretora de
Comunicação e Conteúdo

Cristina Araújo
Drogarias Araújo

Diretor de ESG

Emerson Freitas
Dia Group

Diretor de
Inovação e Tecnologia

Paulo Rogério Silva
Petz

Diretor de
Relações Institucionais

Jerome Mairat
Carrefour

Diretor de
Relações Internacionais

Erlon Lisboa de Jesus
Abrappe

Diretor de
Riscos e Segurança

Cristian Candido
Via

Diretor de Parcerias

Rodrigo Nascimento
Novo Mundo

Diretor-executivo

Fabiano Andrade

CONSELHOS FISCAL E DELIBERATIVO

Conselho Fiscal

Eder Motin
(Condor)
Marcelo Soares
(Abrappe)
Marcos Macchione
(Neto Cavalcante)

Conselho Deliberativo

Adilson Souza
Sonda
Alexandre Ribeiro
Renner
Alexandre Zuchi da Costa
Amase
Anderson Sousa
C&C
André Pontes
Ferreira Costa
Antonio J.Balbino Souza
Abrappe
Antonio de Sousa Andrade
Nidobox
Camila Guimarães
Floresta Supermarket
Carlos Eduardo Peruzzi
Marisa
Carlos Palomares
Lojas Americanas
Cecília Leotte
Abrappe
Claudio Pecin
RaiaDrogasil

Cristian Candido
Via
Edson Nunes
Globo / Nazaria
Elizeu Lucena
Carrefour
Fernando Uchoa
Atakarejo
Fernando Alves
Pague Menos
Franklin Oliveira
Cencosud – BA
Gernaldo Gomes
Lopes-Raiz
Jonathan Taylor
Abrappe
José Alcides Gomes
Lojas Emmanuelle
Karina Bandeira
St Marche
Keila Meireles Prates
Abrappe
Marcos Cunha
Bretas

Sergio Meneses
Dia
Paulo Silva
Petz
Patrícia Rosa
Drogaria Araujo
Patrick Barra
Grupo Carone
Roberto Pupe
Panvel
Rodrigo Nascimento
Novo Mundo
Rodrigo Canal
Abrappe
Rogério Carvalho
Magalu
Rogério Maia
C&A
Romuald Gausot
GPA
Samuel Peixoto
Amis / Panelão
Yuri Miranda
Amas

COMITÊS

Regionais

AM – Coordenador: Alexandre Zuqui (Amase)
BA - Coordenador: Franklin Oliveira (Cencosud)
CE - Coordenador: Antonio de Sousa Andrade (Acesu)
GO – Coordenador: Rodrigo Nascimento (Novo Mundo)
MG - Coordenador: Samuel Peixoto (Amis)
MS - Coordenador: Yuri Miranda (Amas)
MT - Coordenador: Tiago Zompero Pazini (Eletro Fios)
PE - Coordenador: André Pontes (Ferreira Costa)
PR - Coordenador: Eder Motin (Apras)
RJ - Coordenadora: Camila Guimarães (Asserj)
RS - Coordenador: Roberto Pupe (Grupo Panvel)
SC – Coordenador: vago (Acats)
ES - Coordenador: Patrick Barra (Grupo Carone) - **NOVO**

Setoriais e técnicos

Comitê Indústria – Jorge Custódio (Piracanjuba) **NOVO**
Comitê Logística – Anderson Silva (Mercado Livre) - **NOVO**
Comitê Segurança – Elizeu Lucena (Carrefour)
Comitê Jurídico – Renata Cavalcante (NCSA)

PILARES DE ATUAÇÃO



SUPORTE

- Networking com os principais líderes do varejo
- Comitês regionais
- Atuação junto ao board das empresas
- Inserção do tema Prevenção de Perdas nos principais eventos do varejo



CONTEÚDO

- Estudos e pesquisas de mercado
- Artigos e papers técnicos
- Troca de experiências entre os membros
- Literatura nacional e internacional



EDUCAÇÃO E CARREIRA

- Eventos e cursos de capacitação
- Banco de vagas e currículos
- Certificação profissional

CARTILHAS PARA OS ASSOCIADOS

COMITÉ DE SÉCURITÉ

Como prevenir desvios de mercadorias no varejo

Além para trás o tempo em que os jogos, vídeos e magazines eram considerados as maiores riquezas de uma empresa. Hoje, são os ativos intangíveis que compõem as diferenças competitivas. Olhar para elas atentamente é construir o diferencial mais poderoso e mais sustentável com o qual concorreremos. É isso que ajuda a evitar crises.



Falta de recursos tecnológicos em uma empresa pode afetar diretamente o desempenho financeiro da companhia, portanto, de acordo com a pesquisa de 2009, a falta de investimentos em tecnologia afeta o desempenho financeiro das empresas. Os resultados da pesquisa de 2009 mostram que as empresas que não investiram em tecnologia tiveram um desempenho financeiro inferior em 10% em comparação com as empresas que investiram em tecnologia.

[illegible]

Composição da água do SGP200



o crime de assassinato. ARIANE e um indivíduo do Movimento Democrático de Mulheres de Paris, uma organização que encoraja as OGM (organizações feministas) a trabalhar para a prevenção de crimes e a justiça depois. A Ariane descreve como se dá a organização. As mulheres vão para o tribunal, vão aos delegados, conseguem informações, vão ao Ministério Público, sempre acompanhadas, não de fato, só dentro de câmeras de câmeras de televisão e constantemente a voz delas é transmitida.

(Wp. 2010. 001)

10

COMITÉ DE SEGURANÇA

Gestão de conflitos no ambiente comercial

O cenário atual exige dos(as) profissionais de Prevenção de Perdas conjugais que posicionem o bem-estar de todos os passivos e a satisfação dos(as) clientes no centro de suas decisões, tanto na prevenção quanto na resolução de conflitos. Os momentos de crises trazem boas oportunidades para efetivar a mudança cultural pela qual a área tanto necessita passar.

Nesse novo século, caracterizado por mudanças rápidas e constantes, a família tem informações, um dia, relações, desafios, compromissos, e ainda a responsabilidade de educar e preservar a profissão, o meio ambiente e a sociedade, além de oferecer suporte a satisfação dos clientes. Isso não é tudo. O conteúdo atual não é o que era há poucos anos, mas a maior mudança econômica do século é o crescimento da Internet, o acesso ao conteúdo, a disponibilidade de serviços e bens.

O cenário social imposto pela complexa interação de fatores de classe, cultura, educação e tecnologia, exige uma abordagem de planejamento que considere a diversidade de valores e interesses.

O artigo trata da gestão de economias já desenhadas que, ao longo dos anos, se tornaram parciais, e não planejadas, parciais, podendo ser transformadas em outras, analisadas e recriadas administrativamente de forma integral, criando elegantes, novas relações com outros setores, outros países e com o mundo.

go de 12,4% no mesmo período de 2007, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Entre as graves doenças transmitidas através do contato com o sangue, devida a sua alta infectividade, as lesões causadas pelo contaminação (via sangue) do tecido de origem de transmissão do vírus) como os tumores, são graves vias de transmissão extremamente importantes para a perpetuação e expansão da doença. A transmissão do vírus da Hepatite de B ocorre, portanto, através de qualquer contato que permita a penetração do sangue de uma pessoa na pele ou mucosa de outra pessoa, ou de uma pessoa em si mesma.

O amigo tem a gestão de educação e desenvolvimento de alguns dos livros em nível parvulario, as primeiras letras, poemas de tradição oral e outras atividades a serem administradas de forma integrada. Considero valiosas tanto as relações com estas crianças quanto as com

11. **1000000 de
SECURITATE
ADRIATICA** e
sua estrutura
Apogee do Brasil
na Transilvânia
na Ródia, organização
nacionalista de
800 voluntários
e 3 mil profissionais
na preparação de
jogos e eventos
sociais. A Abip
está em um
processo de
expansão para
outros países.

[illegible]

© 2004 Blackwell Publishing Ltd
Journal of Internal Medicine 255: 105–114

10

COMITÉ DE SEGURANÇA

Gestão de incidentes e relações com autoridades

For dados coletados no centro de inteligência empresarial, ajuda a construir relações que atendam às demandas e necessidades dos(as) consumidores(as) e melhora pela integridade de todos os presentes. Nesse sentido, o relacionamento com autoridades de segurança pública pode ser provido pela comunicação e gestão de incidentes.

Viveros a era de informação e de computadores. E de alunos. As redes sociais são ferramentas para melhor ensino, para o desenvolvimento das habilidades na utilização de tecnologia – com o posicionamento das organizações, instituições, departamentos, funcionários e do aluno não apenas dentro dos sistemas educacionais, mas também pessoal, de se relacionar depois que concluiu todos os seus estudos e a carreira.

A percepção de que vários desses casos poderiam ter sido evitados completamente diferenciam suas circunstâncias de outras a respeito da situação da área em Pernambuco e Recife. Indubitavelmente, houve um declínio das ações de saúde em algumas áreas.

Hoje, há um novo cenário de que se prevê a chegada à Espanha de imigrantes asiáticos como assim os latino-americanos, mas há, além disso, de que eventos (terramotos, tsunamis etc.) geram o que eventos foram processados, no qual os métodos de avaliação que não se baseia em um único método.

Todas essas avaliações fazem com que cada um dos tipos de intervenções ofereça resultados positivos e significativos estendidos à área, diferenciando situações relacionadas à presença de danos em si mesmos.

o comércio na
aldeia francesa.
anteriormente
era conhecido da
Associação Brasileira
de Processos de
Têxteis, responsável
por mais de 90%
das vendas no
Brasil, e fabricantes
de tecidos no
país. A decisão de
vender a Algodão
está entre as mais
significativas da rede,
revelando o poder
do país francês e
consequentemente
sua influência
sobre as vendas
vegetativas da rede
de todo, os efeitos
do comércio.

doi:10.1016/j.jmb.2006.04.017
www.sciencedirect.com

1

PREVENÇÃO DE PERDAS EM NOVELA DA GLOBO



Associação Brasileira de Prevenção de Perdas



Nova Visão Estratégica – GESTÃO DE RISCOS

Gestão de
Risco

Auditoria

Gestão de
Estoques

Prevenção à
Fraudes

Prevenção de
Perdas

Controles
Internos

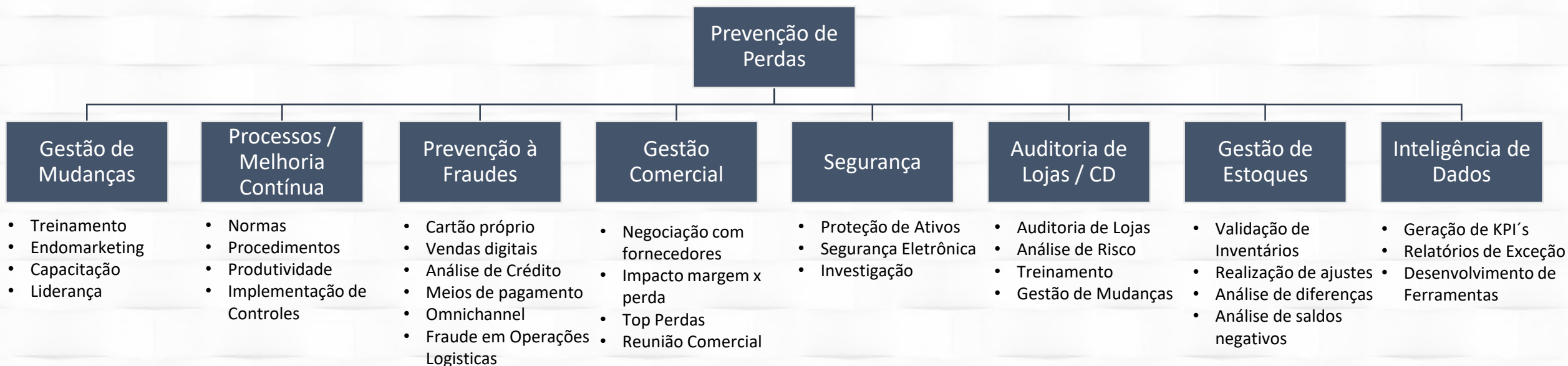
Compliance

Segurança

- Alimentar
- Informação
- Trabalho
- Proteção de Ativos



Estrutura Organizacional Padrão



PERDA AMPLIADA

Prevenção de Perdas Ampliada
lojas físicas e e-commerce



NOVA VISÃO ESTRATÉGICA

De Prevenção de Perdas para a
“PROTEÇÃO DO LUCRO”

CLIENTE

**PERDA
AMPLIADA**

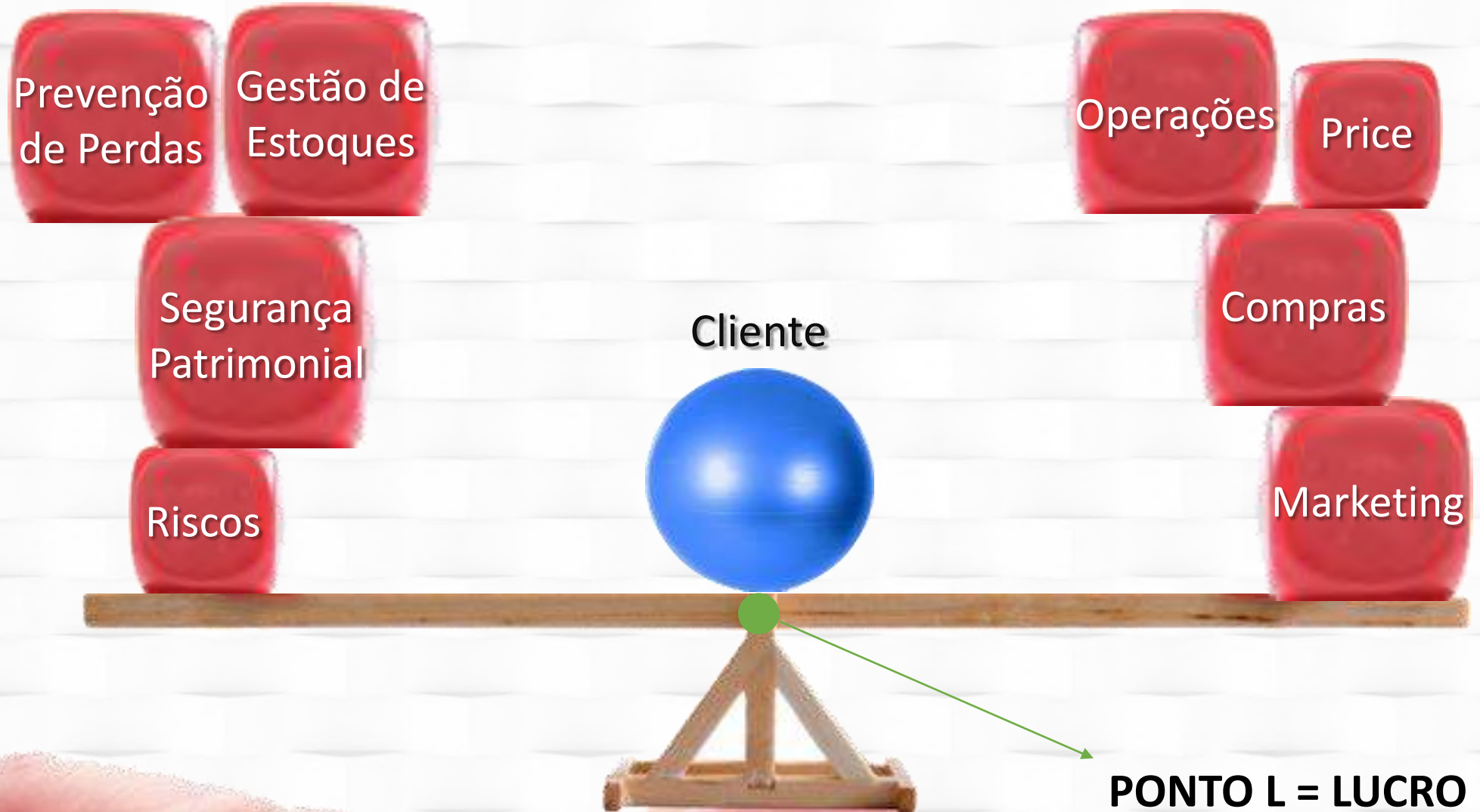
P&L (BU)

**CULTURA DE
RISCOS**

**RENTABILIDADE/
MARGEM /
GERAÇÃO DE CAIXA**



PROTEÇÃO DO LUCRO



Principais desafios da Prevenção de Perdas – Foco Estoques





6ª Pesquisa ABRAPPE de Perdas no Varejo Brasileiro

Junho/2023

Realização:



Apoio:



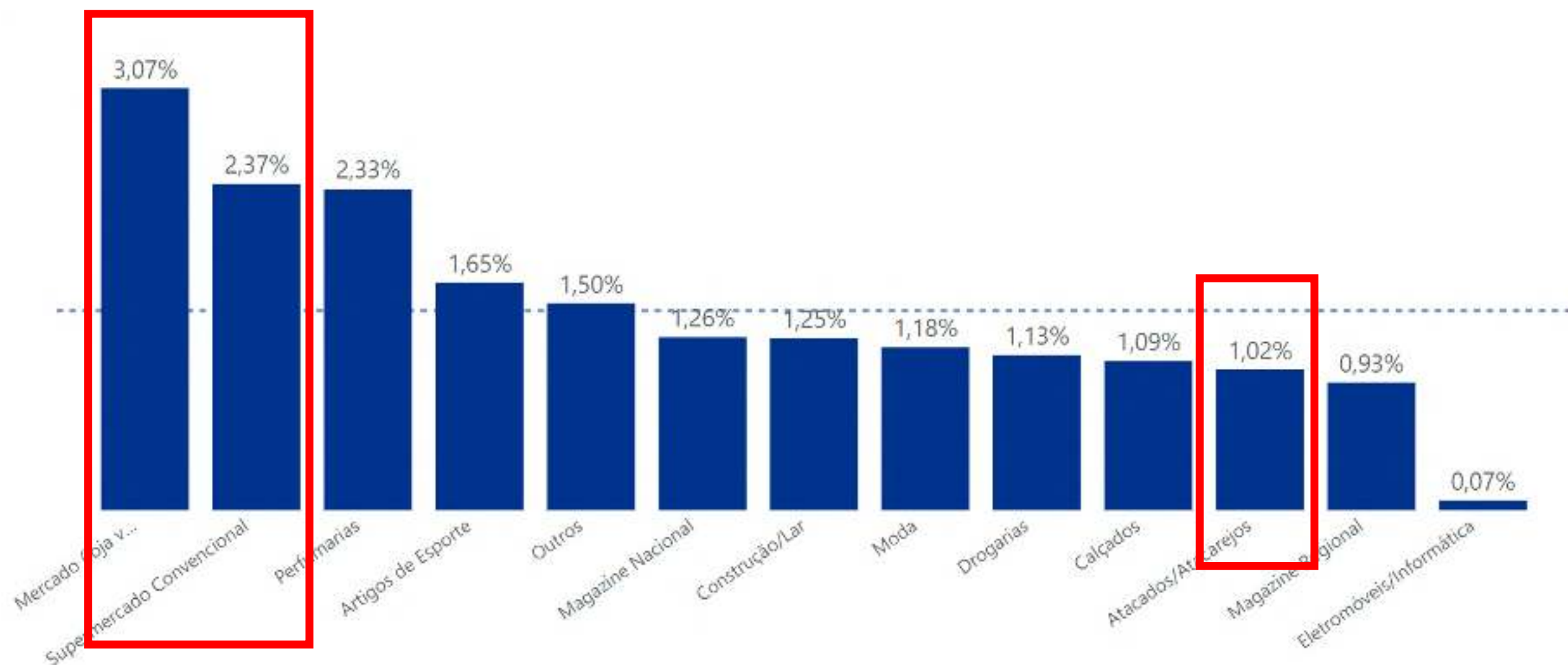
E o Índice Médio das perdas no varejo foi: **1,48%**

Segundo estimativa de estudo da SBVC, o Varejo Restrito movimentou **2,14 Trilhões** de reais em 2022.

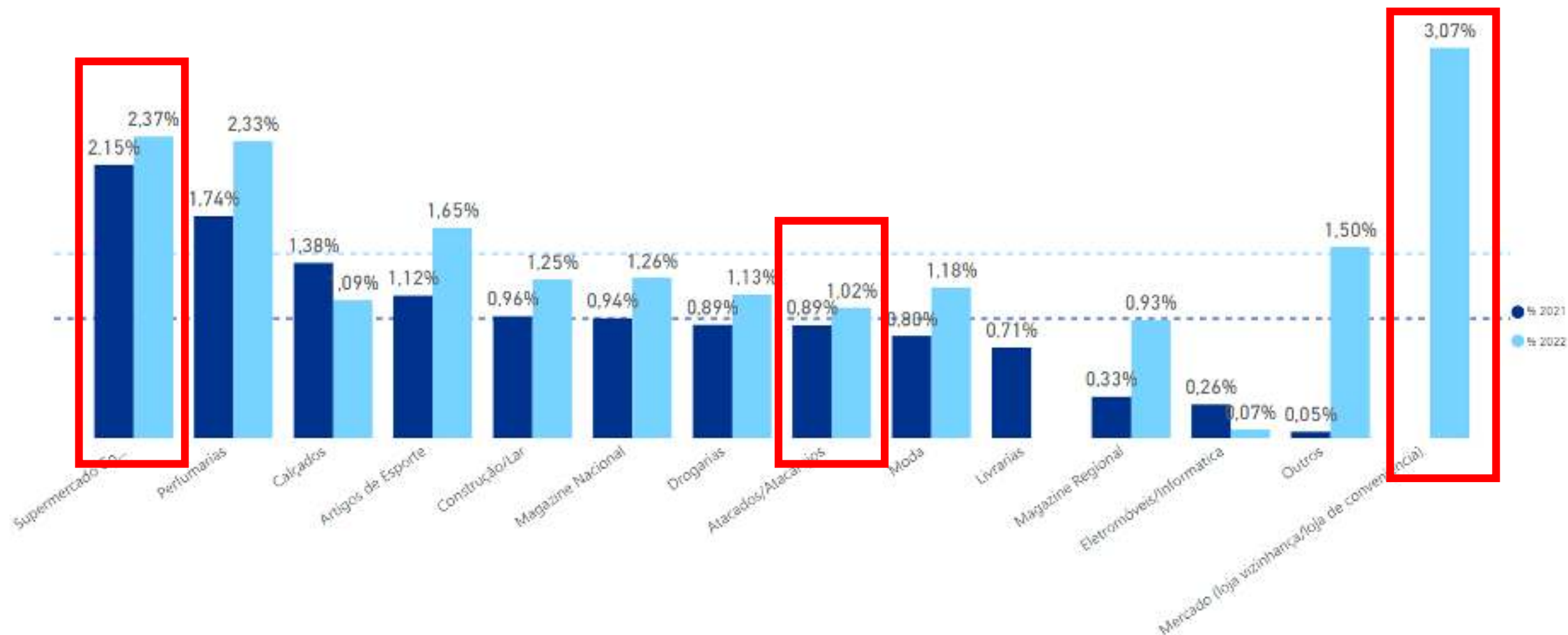
Em 2021 o índice médio de perdas no varejo foi de **1,21%**, portanto tivemos um aumento de **22%** para o ano atual.

O que isso representa?

Uma perda de:
31,7 Bilhões de Reais!



Os setores não apresentados, não atenderam os pré requisitos da metodologia em quantidade de respondentes e/ou qualidade da informação.

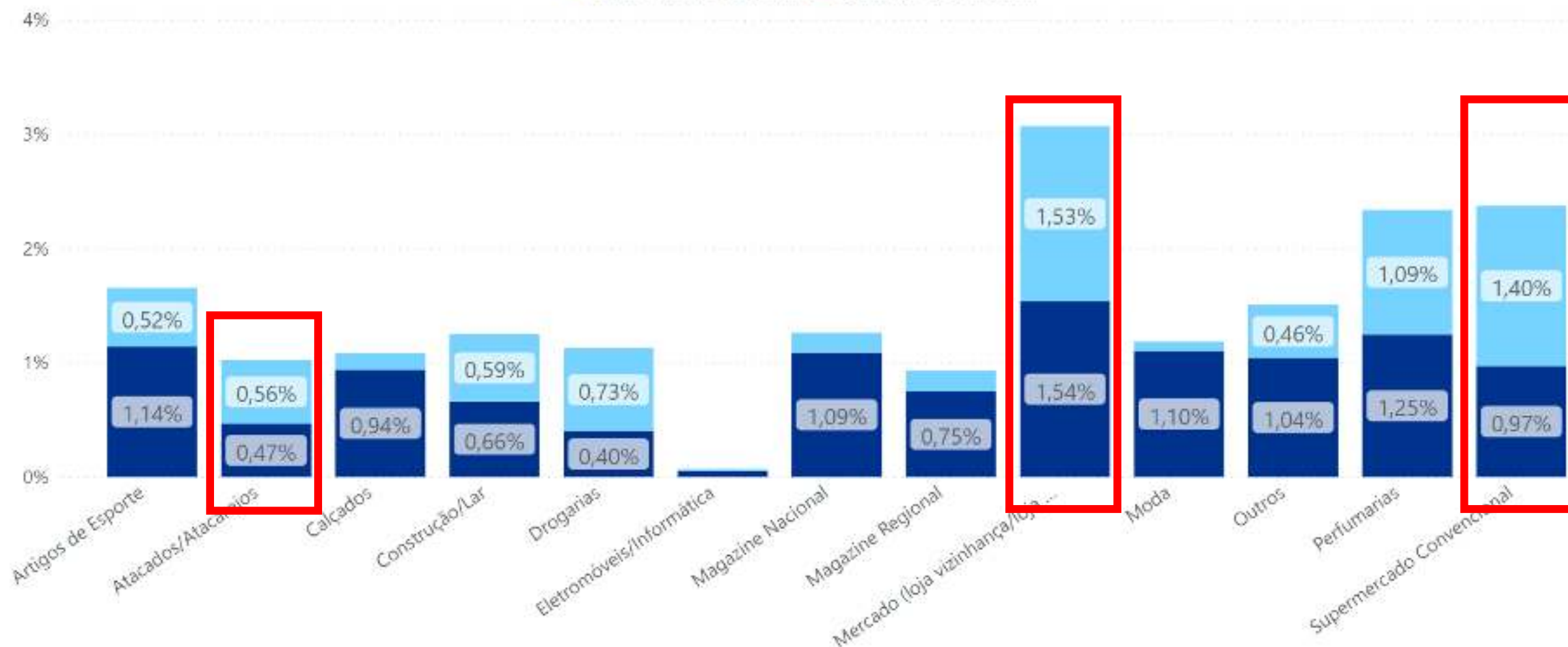


Os setores não apresentados, não atenderam os pré requisitos da metodologia em quantidade de respondentes e/ou qualidade da informação.

2022

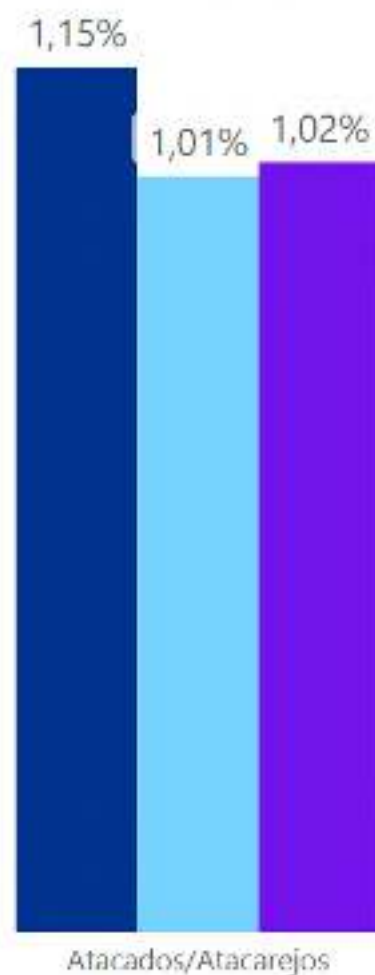
↑ ↓ || 🔍 ☰

● Perdas não Identificadas ● Quebras Operacionais

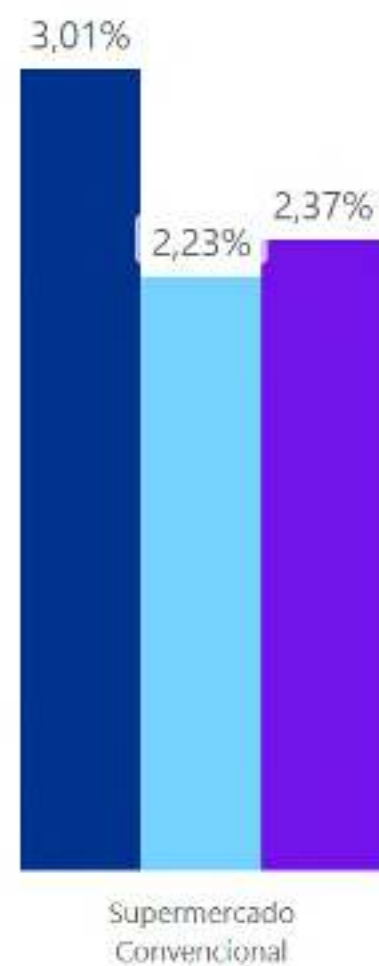


Os setores não apresentados, não atenderam os pré requisitos da metodologia em quantidade de respondentes e/ou qualidade da informação.

● Sem Bonificação ● Com Bonificação ● Índice Total

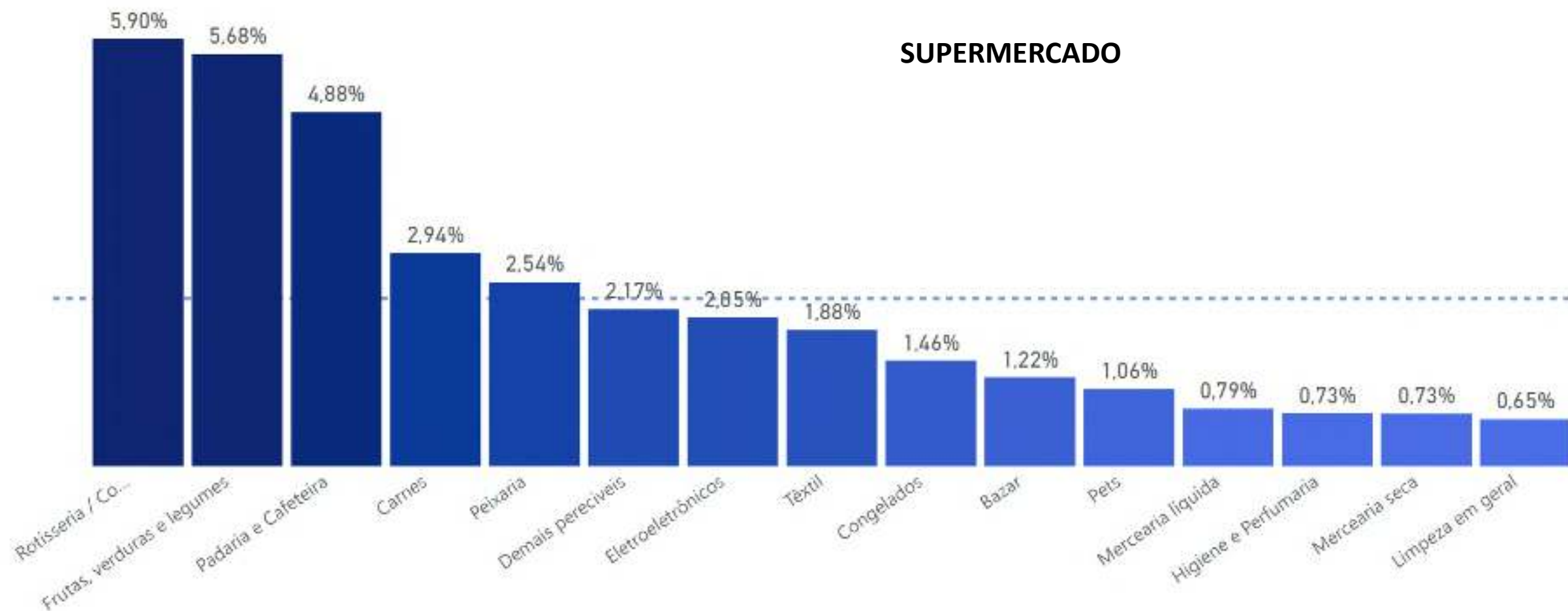


● Sem Bonificação ● Com Bonificação ● Índice Total



Os setores não apresentados, não atenderam os pré requisitos da metodologia em quantidade de respondentes e/ou qualidade da informação.

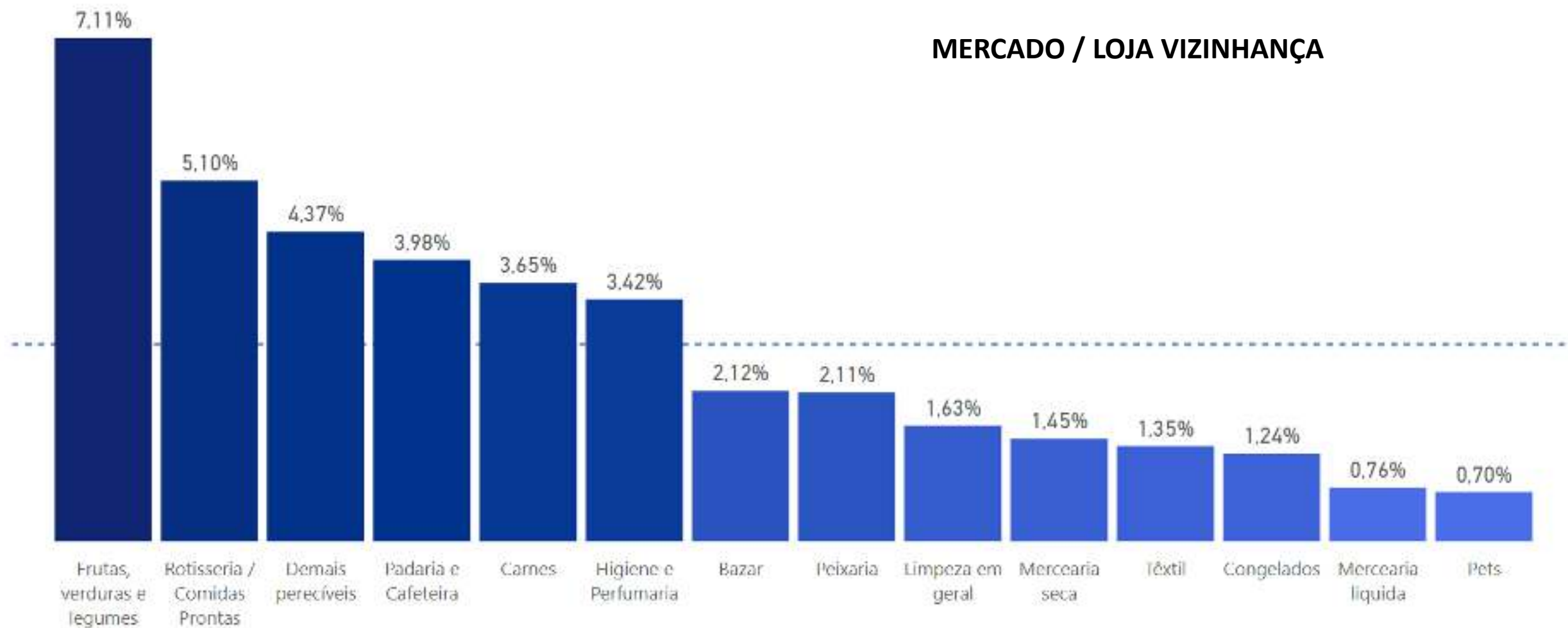
SUPERMERCADO



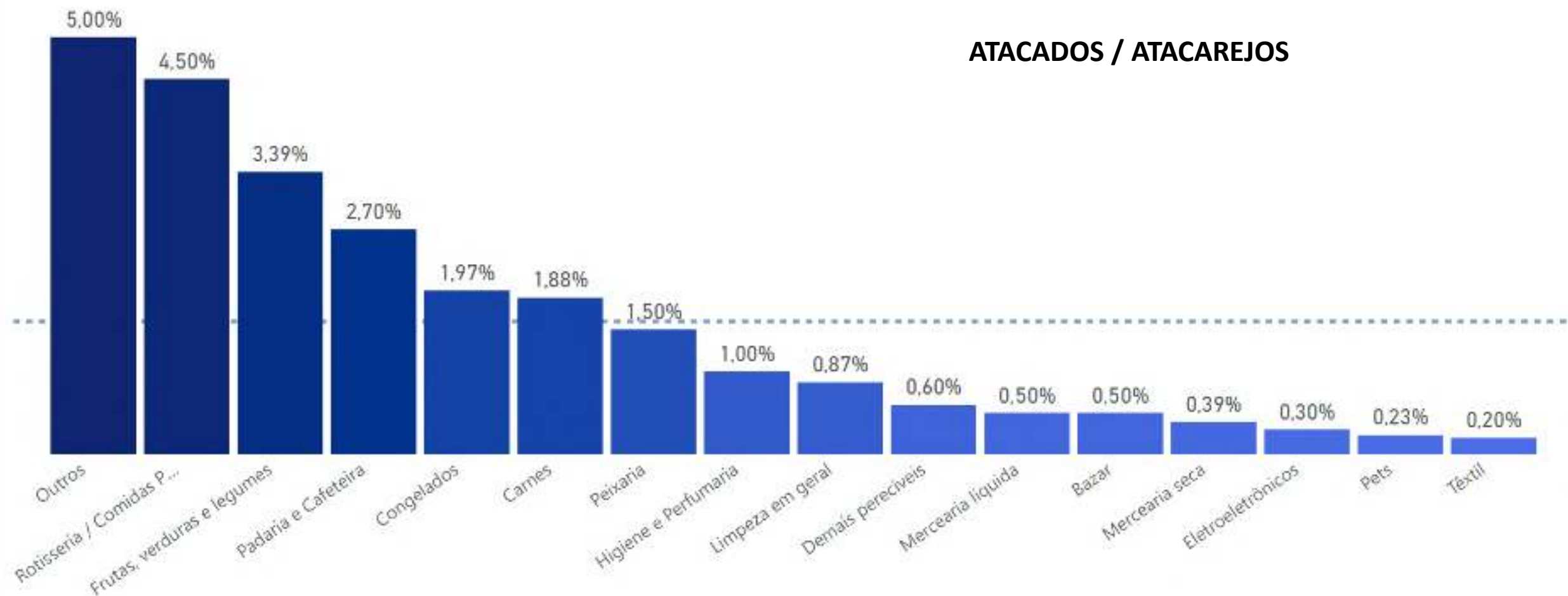
Os setores não apresentados, não atenderam os pré requisitos da metodologia em quantidade de respondentes e/ou qualidade da informação.



MERCADO / LOJA VIZINHANÇA



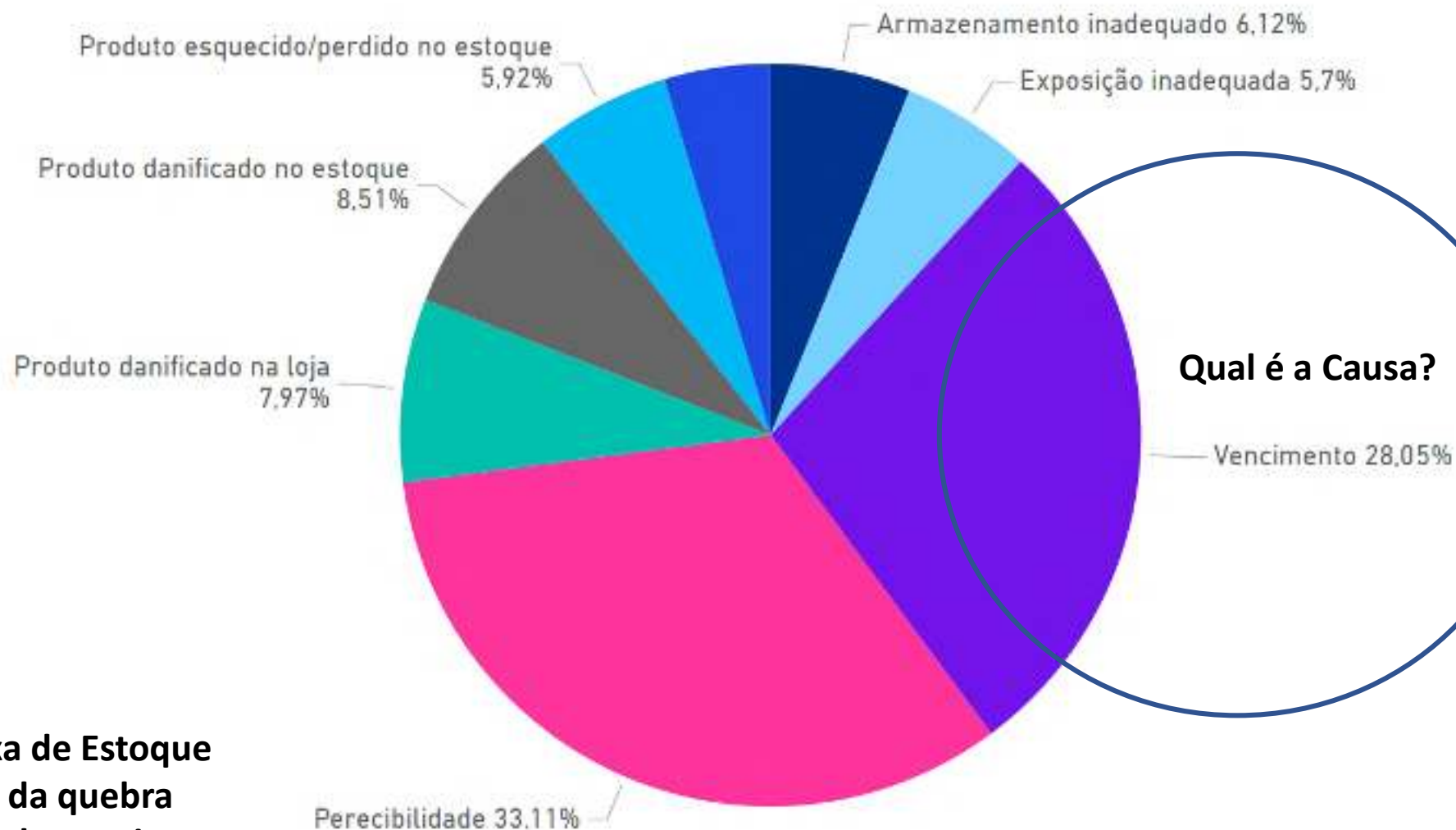
Os setores não apresentados, não atenderam os pré requisitos da metodologia em quantidade de respondentes e/ou qualidade da informação.



Os setores não apresentados, não atenderam os pré requisitos da metodologia em quantidade de respondentes e/ou qualidade da informação.



SUPERMERCADO



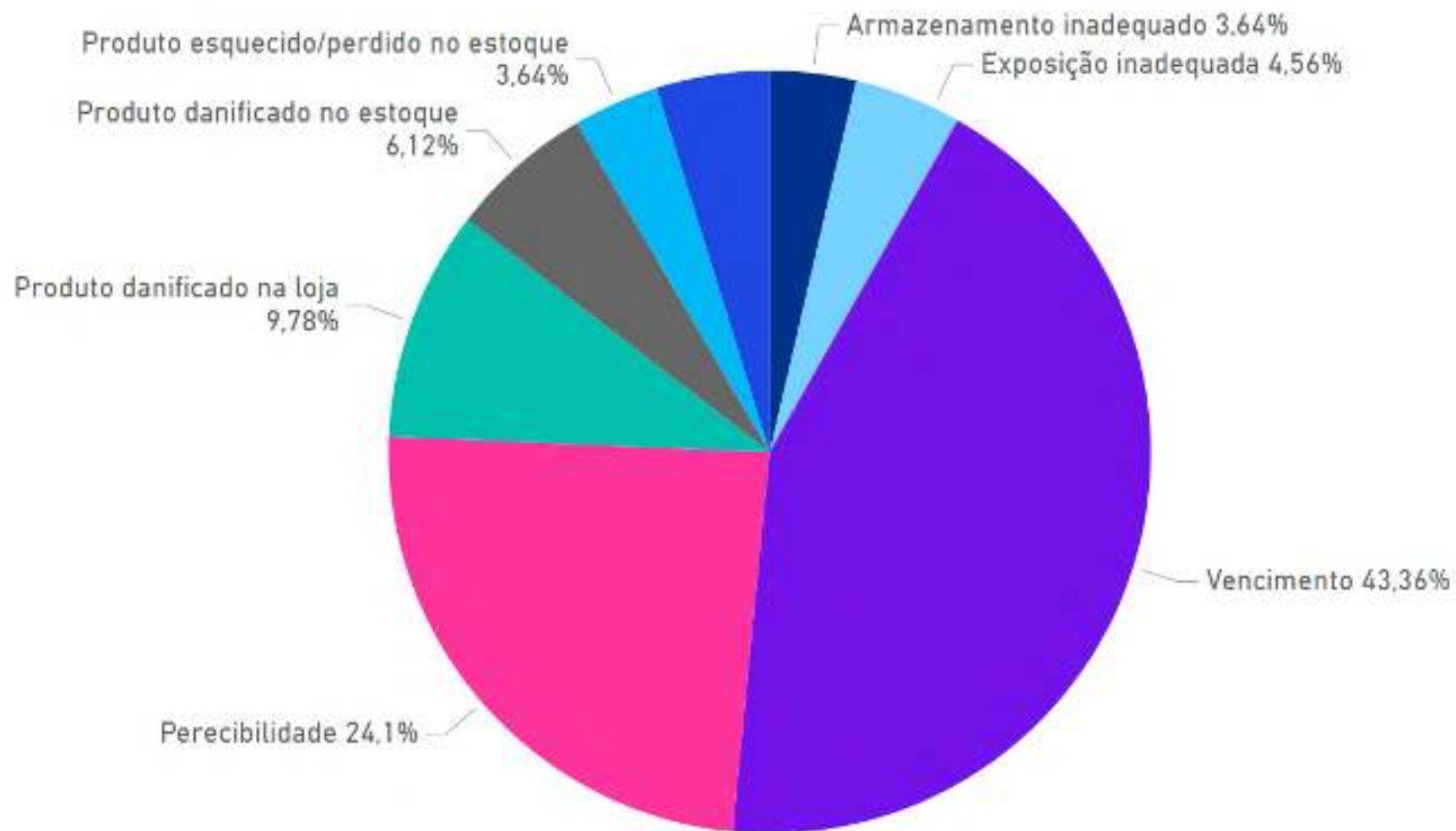
Qual é a Causa?

Vencimento 28,05%

Regra 1: Contabilizar a Baixa de Estoque**Regra 2: Identificar a causa da quebra****Regra 3: Identificar a causa de vencimento****Regra 4: Diagnosticar e implementar Plano de Ação**

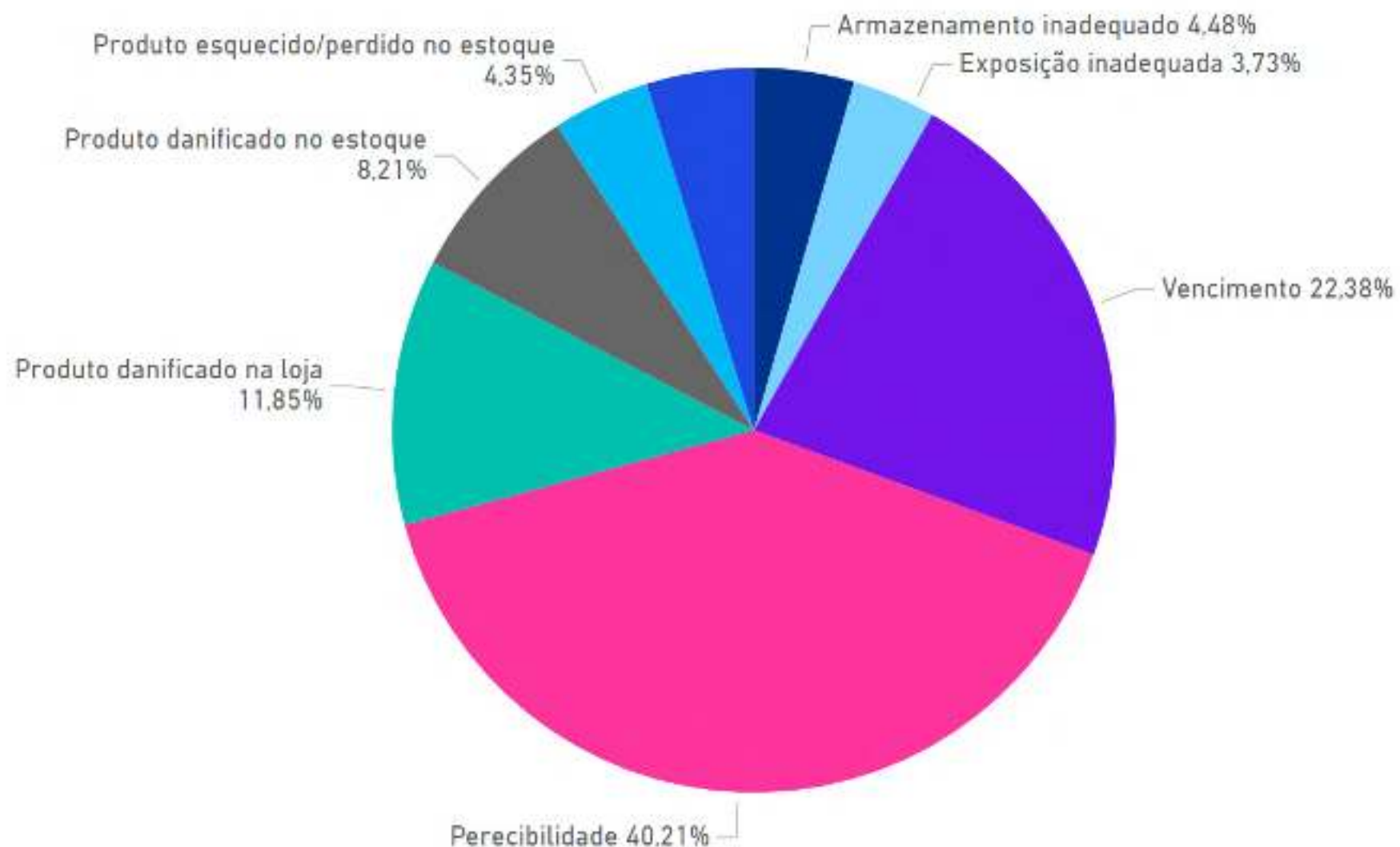


MERCADO / LOJA VIZINHANÇA



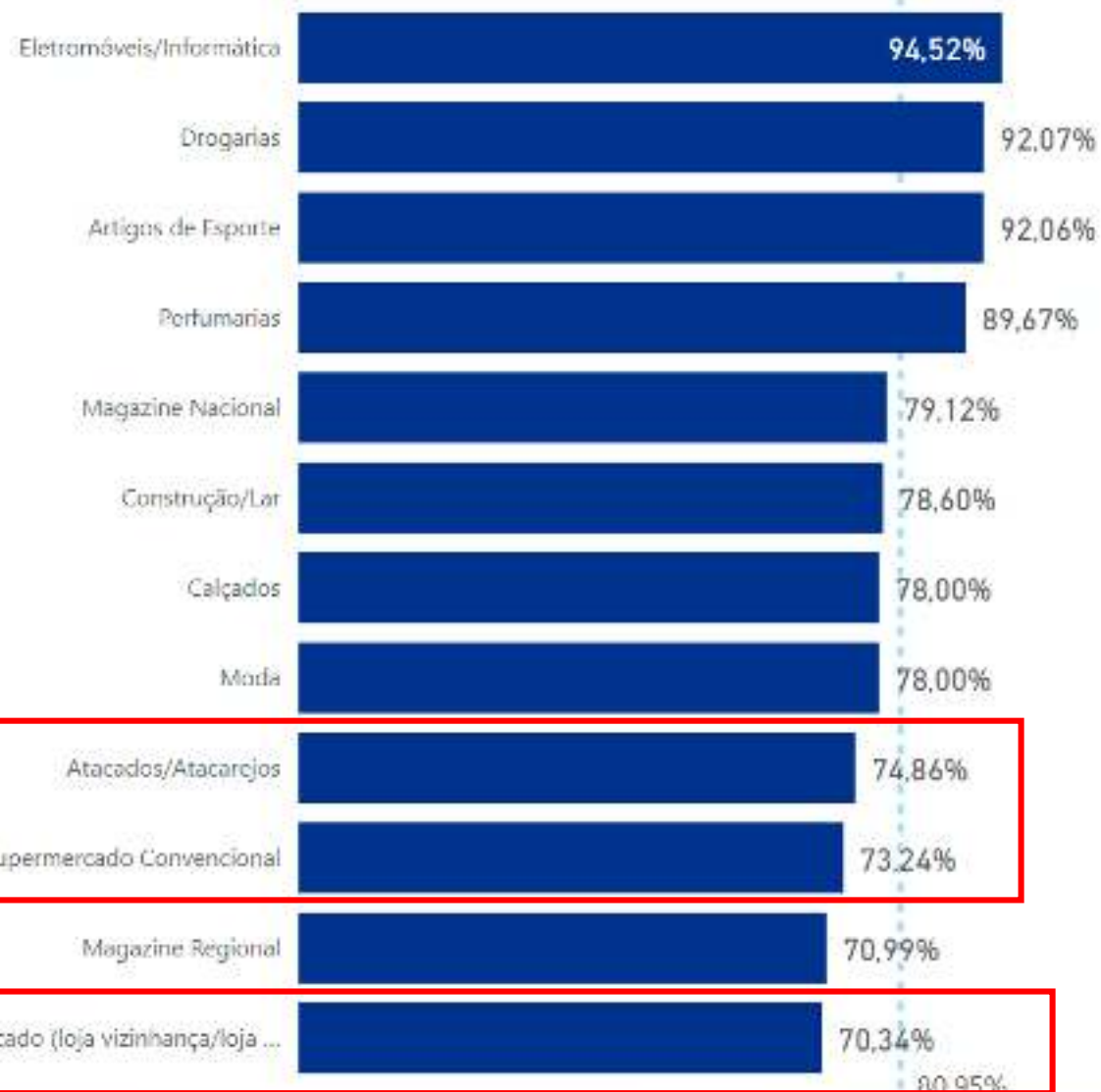
- Armazenamento inadequado
- Exposição inadequada
- Vencimento
- Perecibilidade
- Produto danificado na loja
- Produto danificado no estoque
- Produto esquecido/perdido no estoque
- Refrigeração

ATACADOS / ATACAREJOS

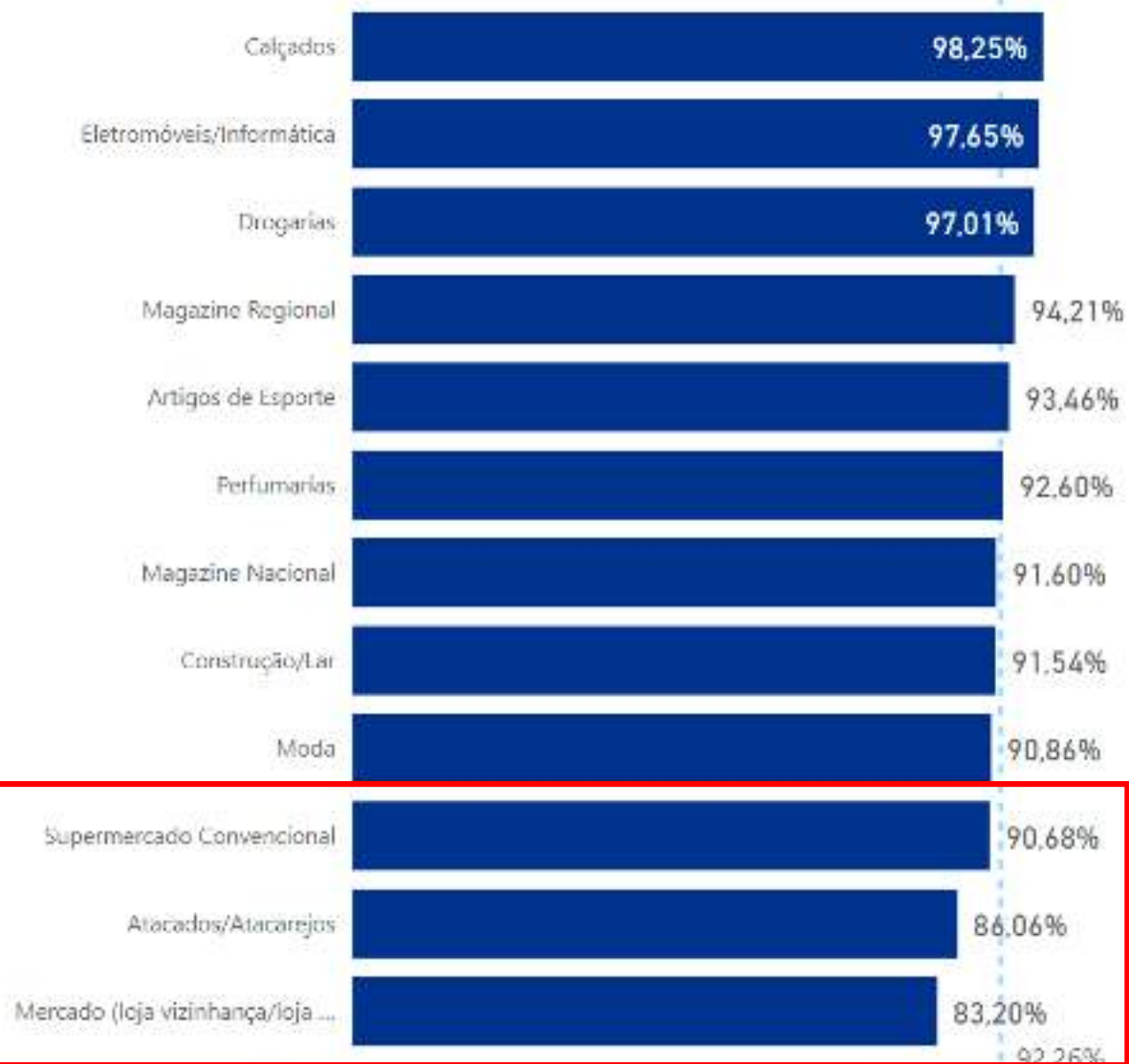




Acurácia qualitativa

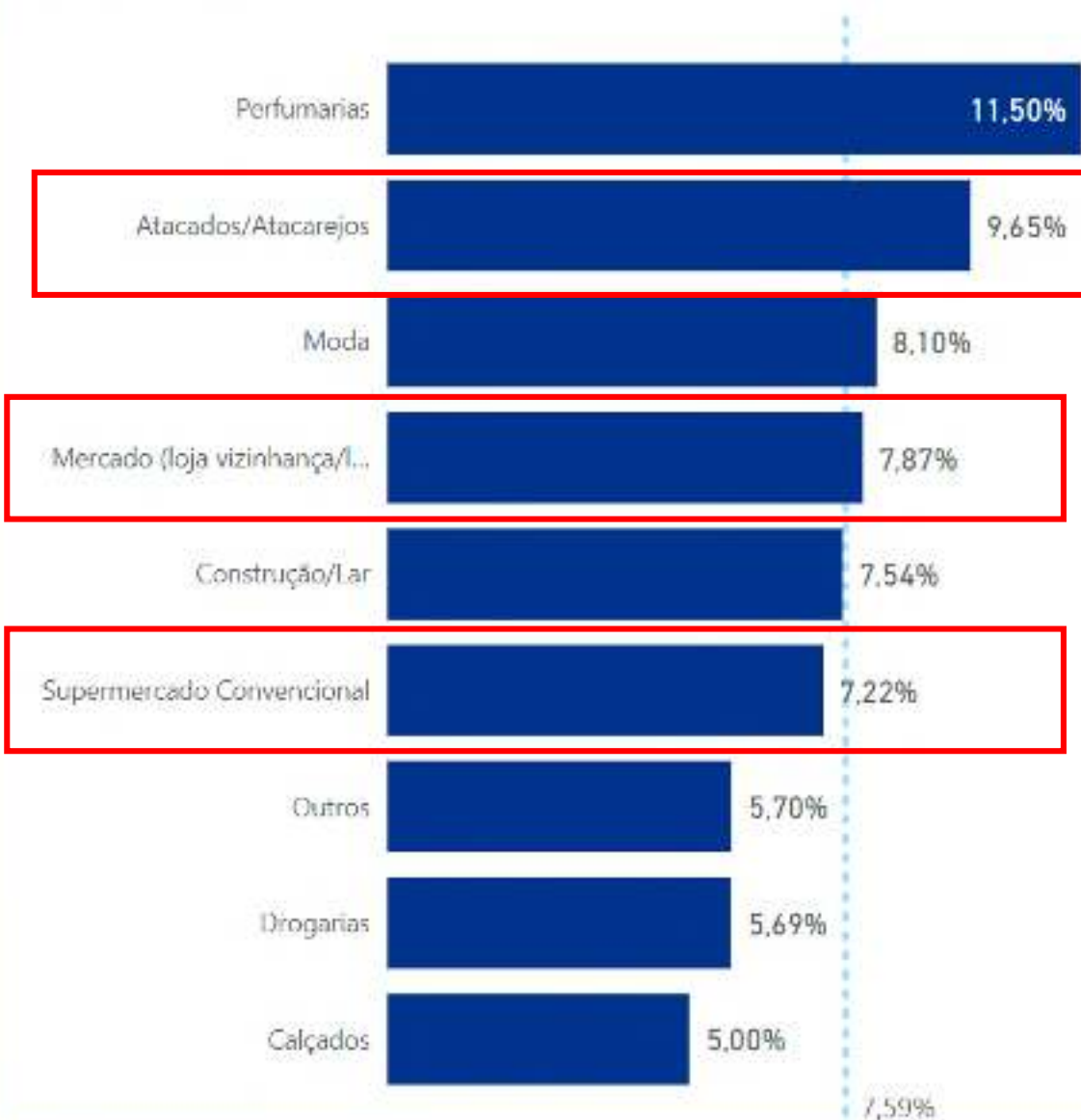


Acurácia quantitativa

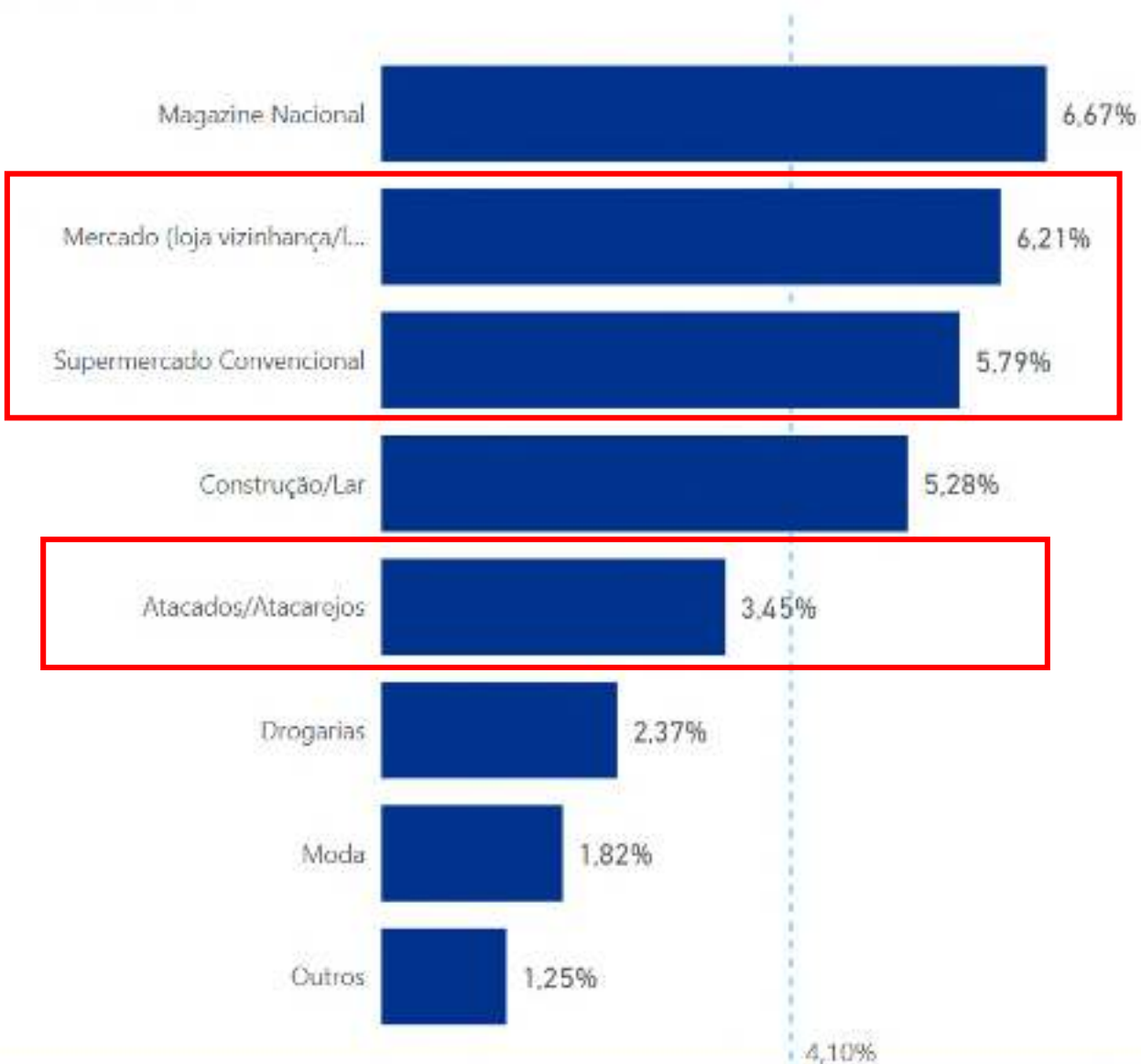




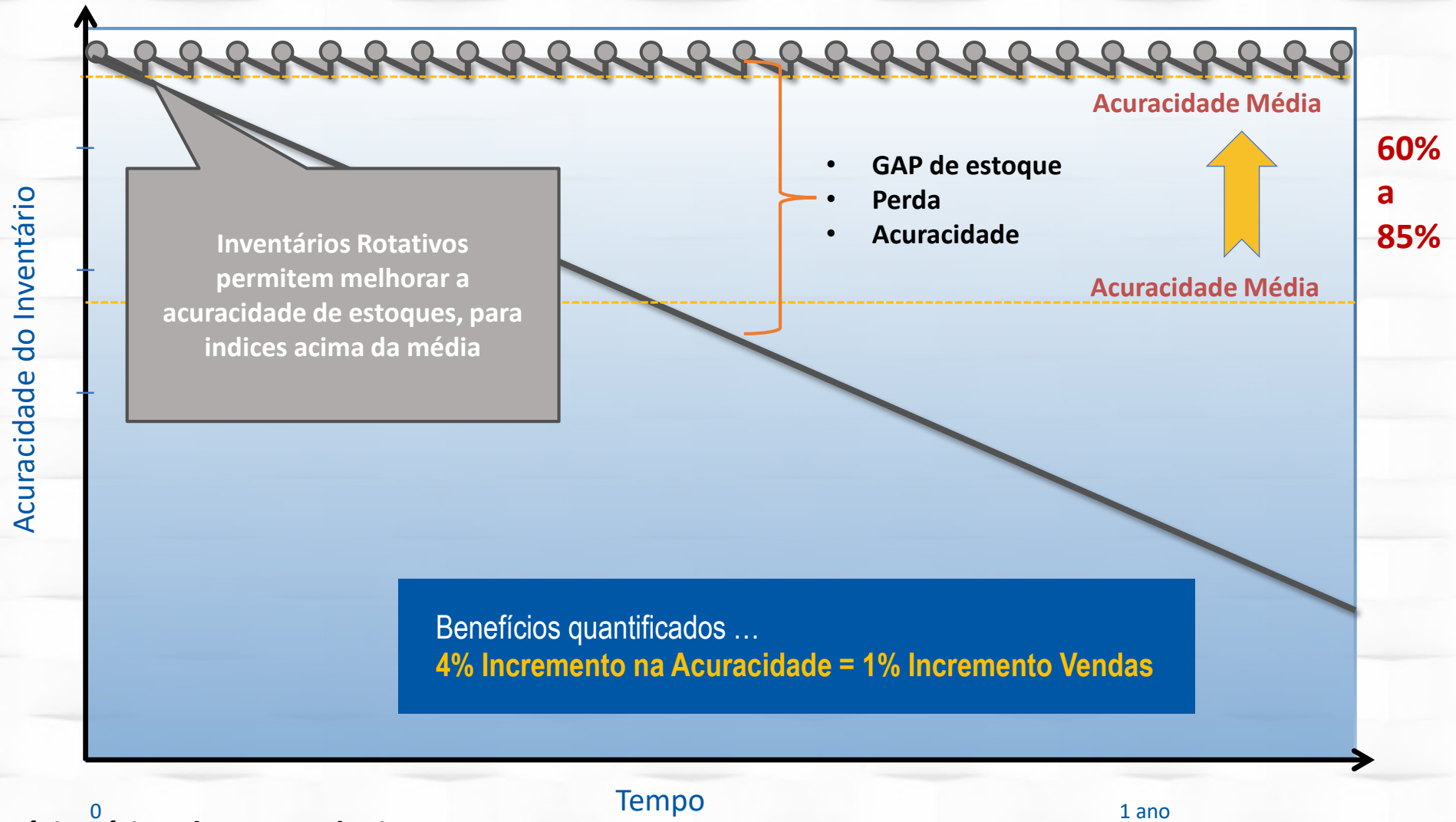
Ruptura Comercial



Ruptura Operacional



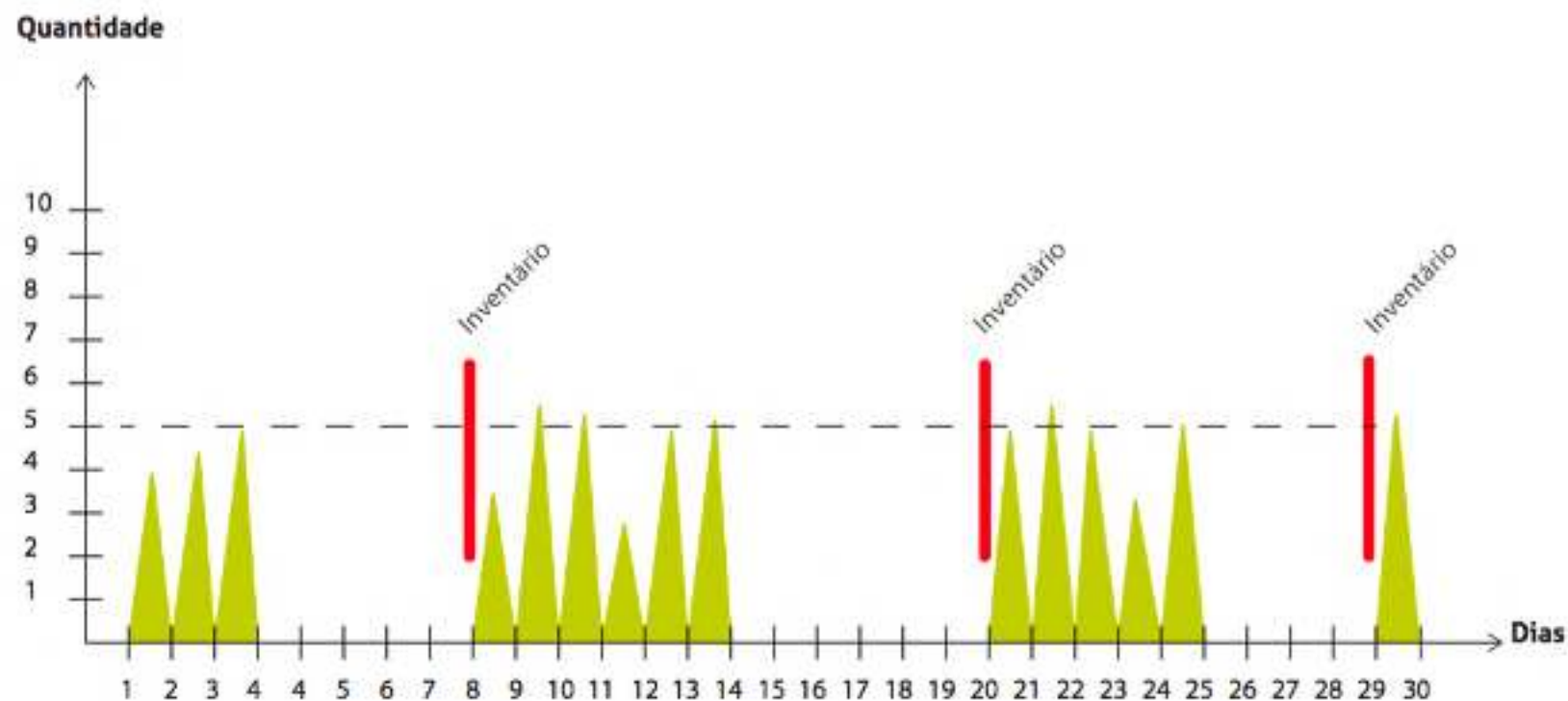
“Boca do Jacaré”



Regra 5: Inventário Físico de Mercadorias

Regra 6: Perda não identificada

Ruptura – Perdas de vendas (PERDA AMPLIADA)

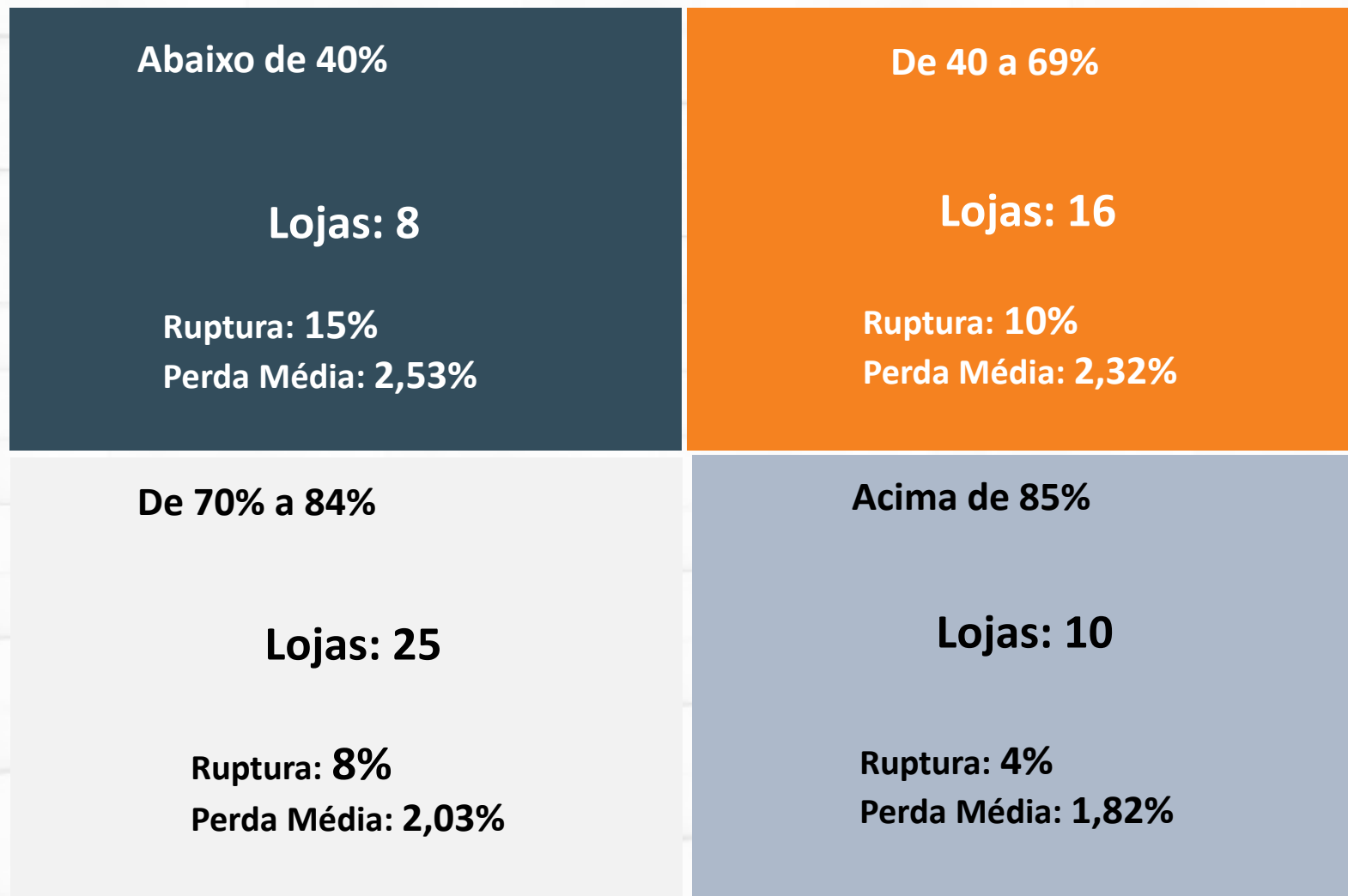


CÁLCULO DA RUPTURA						CÁLCULO DE PERDA			
Produto	Venda Média	Qtde dias sem venda	Venda perdida	Valor	Perda Venda total	Produto	Estoque contábil	Estoque físico	Perda
123	5	109	545	R\$10	R\$5.450	123	5000	2000	R\$3000

Fonte: Patricia Rosa (Drogaria Araújo)

PERDA REAL TOTAL = R\$ 8.450

Impacto da Acurácia no resultado das perdas e ruptura



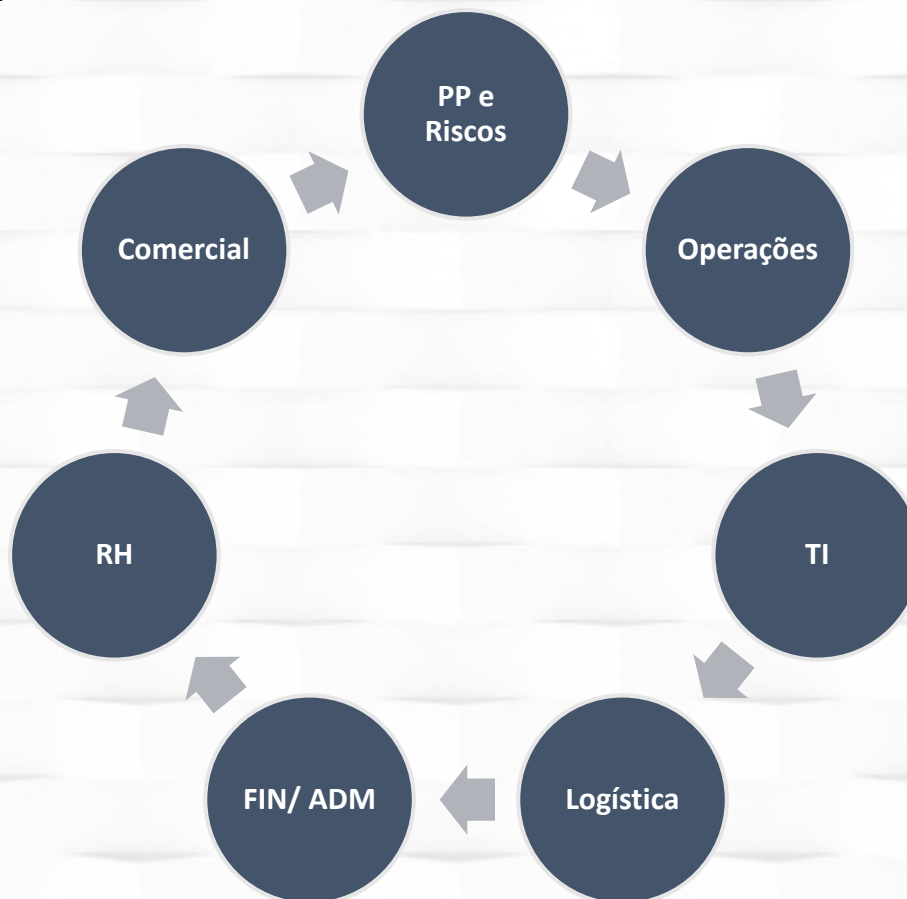
Comitê de Prevenção de Perdas

O comitê deve zelar pelo cumprimento do Programa de Implementação das Ações de Prevenção de Perdas e possível sinergia/fusão com o Comitê de Ética:

Composição:

- Gerentes de PP
- Gerente de Gestão de Estoques
- Gerente Financeiro/ Adm
- Gerente de Operações
- Gerente de Logística
- Gerente de RH
- Gerente de TI
- Gerente Comercial

Patrocinador: Gerente de Prevenção de Perdas e Riscos



Reúne-se, **mensalmente**, com o objetivo de avaliar os indicadores de perdas, status das ações implementadas, discussão sobre novas oportunidades identificadas.

Doctos Suportes do Comitê:

- ATA;
- Lista de Presença;
- Regime Interno;
- **Canal de Comunicação**

By: Carlos Eduardo Santos

Gestão do Dia a Dia

Objetivo:

Estabelecer canal de comunicação diário entre Operações e Prevenção de Perdas nas lojas através da discussão sobre perdas ocorridas no dia anterior x causas e respectivos planos de ação.

Escopo:

- Perdas de inventário
- Quebras operacionais
- Geração de Indicadores

Processos sugeridos :

Quebras Operacionais

- I. Registro de causas e sub causas
- II. Descarte com acompanhamento de Prev. de Perdas

Perdas de Inventário

- I. Apuração das diferenças
- II. Análise das diferenças
- III. Monitoramento da cadeia dos PAR
- IV. Análise resultados perda x perda



By: Carlos Eduardo Santos

Framework Prevenção de Perdas



Níveis de maturidade em prevenção de perdas

Níveis	Processos	Pessoas	Indicadores	Tecnologia	Gestão
1	Ausência de NP, poucos controles implementados	Treinamentos não realizados, ausência de cultura	Falta de indicador de perdas ou não confiável	Não existente ou dificuldade para calcular ROI	Área inexistente
2	Mapeamento dos Processos e NP formalizadas	Programa de Treinamentos (novos e reciclagens)	Realização de inventários (PNI) e controle de quebras	CFTV, Antenas de Alarme, APP Check List, Solução de monitoramento PDV	Liderança da área na 3ra linha. PP é responsável pelos resultados. Foco Lojas
3	Carga Certificada, QA, PP faz parte do processo, não é controle	Endomarketing, Programas de Incentivo (R=R), identificação visual	One Page, Acurácia, Ruptura, Impacto em Margem	Ferramentas de BI, Portal da PP	Reporte C-Level. TODOS são responsáveis pelo resultado. Atuação no CD
4	Gestão de Riscos, atuação em outras áreas (Nova Visão)	Escola de Prevenção de Perdas, Encontros Anuais, Endomarketing, Programas de Incentivo (R=R), identificação visual	One Page, Acurácia, Ruptura, Impacto em Margem	Relatórios de Exceção, Dashboard, Monitoramento Contínuo	PP é estratégico, tema é discutido no Board. Atuação no e-commerce.
5	Atuação transversal (PERDA AMPLIADA), Gestão Comercial das Perdas.	GESTÃO DE MUDANÇAS	DRE	Machine Learning, RFID, IA, Inteligência preditiva de Dados,	Gerencia Sr ou Diretor com reporte direto ao CEO. Foco na Prot, Lucro

Prevenção de Perdas = AUMENTO DE VENDAS

CENÁRIO SEM PREVENÇÃO DE PERDAS



CENÁRIO COM PREVENÇÃO DE PERDAS



Conclusão: Perdas impactam na redução das vendas



Participe dos cursos promovidos
pela Abrappe / Instituto Prevenir
Perdas

Inscrições:
www.prevenirperdas.com.br



NOVO CURSO

BOAS PRÁTICAS DE PREVENÇÃO DE PERDAS NO E-COMMERCE E CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO

A pandemia acelerou a agenda de inovação das empresas em toda a cadeia de abastecimento, provocando um crescimento considerável das vendas pelos canais digitais, e investimentos em toda a operação logística para adaptar-se à essa nova realidade. Com isso, novos desafios foram incorporados à agenda de prevenção de perdas e riscos das empresas com o objetivo de proteger toda a operação e potencializar os LUCROS. O **CURSO BOAS PRÁTICAS DE PREVENÇÃO DE PERDAS NO E-COMMERCE E NA LOGÍSTICA (CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO)**, entrega um conteúdo estratégico, tático e operacional com base em boas práticas de mercado para minimizar os efeitos das perdas em toda a cadeia de valor do varejo.

PROFESSORES



MARCELO RULMANN



DOUGLAS GAMA



ANDERSON FAGUNDES



JOSÉ ROBERTO



ROBERTO NETA



PAULO ROBERTO



CARLOS LEMOS



AULAS ONLINE

Plataforma Zoom

DATAS

02 a 06 de Outubro - 18:30h / 22:00

CARGA HORÁRIA

18 horas

INVESTIMENTO

R\$ 1.100,00 (Debitável em Conta / Cartão em até 6 vezes)



Desconto de 10% para associados:



INSCREVA-SE EM WWW.PREVENIRPERDAS.COM.BR

Participe dos nossos Grupos de Whatsapp



Prevenir Perdas IV

Grupo do WhatsApp



Escaneie o código QR com a câmera do
WhatsApp para entrar neste grupo.

Associe-se à ABRAPPE





Associação Brasileira de Prevenção de Perdas

Vamos, juntos, cumprir o propósito de “tornar a prevenção de perdas uma área estratégica e que contribua, de forma sustentável, para o aumento da rentabilidade dos negócios.”

**Obrigado,
Carlos Eduardo Santos
carlos@Abrappe.com.br
+55 11 98937.6752
www.Abrappe.com.br**

