



**ABRAS**

**EM**

**AÇÃO**

**NAS ESTADUAIS**

**RIO GRANDE DO NORTE**



# Retrospectiva do ABRAS em Ação RN de 25/07/2023



**ABRAS EM AÇÃO NAS ESTADUAIS**  
**RIO GRANDE DO NORTE**

**A PERGUNTA DA FOLHA**  
Você é favorável à abertura do comércio 24 horas por dia?

**A adequação às novas necessidades**  
MÁRCIO MILAN

**SIM** Quem começa mudança: O varejo ou consumidor?

Hoje, o consumidor brasileiro apresenta novas necessidades, que apenas podem ser atendidas por um novo segmento de lojas com uma estrutura, perfil e funcionamento muito mais diferenciado, como as lojas de conveniência. Se analisarmos as situações de risco de vida das grandes cidades, podemos perceber que o tempo passa a ser um fator determinante e vital para a sobrevivência de todos os consumidores e residentes das cidades.

Assim, verificamos que os consumidores mais jovens dizem que realizam compras mais vezes por semana (semanais), em aquelas grandes lojas modernas, que apresentam estrutura para atender aos diversos segmentos, oferecendo uma agilidade operacional e alta capacidade de atendimento para atender às necessidades dos clientes.

Limiteações de horário, atreladas ao tempo gasto no deslocamento até os supermercados e hipermercados e localizados em áreas nobres, na busca de demandas operacionais diferenciadas, a exemplo de lojas de conveniência, com estrutura, perfil e funcionamento muito mais diferenciado.

Além disso, outra preocupação dos consumidores é que cada vez mais serviços sejam oferecidos fora do horário comercial, o que agora está sendo discutido nos setores de comércio, e que agora está sendo discutido nos setores de comércio, e que agora está sendo discutido nos setores de comércio.

Por esses fatores, a abertura do comércio traz uma condição de vida melhor ao consumidor, que poderá, a qualquer dia e a qualquer horário, ter suas necessidades atendidas, sem ter que aguardar para outro dia ou, até mesmo, deixar de executar outra atividade, para fazer compras.

Além disso, o comércio especializado oferece, com o funcionamento nas 24 horas do dia, mais oportunidades de atendimento diretos com a abertura de suas portas nos horários e turnos e serviços indiretos, através de parcerias de produtos que geram mais oportunidades de consumo.

Por isso, temos certeza de que a abertura de 24 horas por dia de um tipo de comércio traz uma melhor condição de vida ao consumidor, traz ao mercado uma melhor condição de atendimento e maior elasticidade de consumo.

Folha de S. Paulo - 17 de agosto de 1991

## **Eficiência Operacional**

**Nos últimos sete anos, o setor supermercadista registra patamar acima de 98% em eficiência nas operações das lojas em todo o País. O resultado mostra empenho em:**

- **Estruturação interna**
- **Disseminação de conhecimentos**
- **Metodologias**
- **Investimentos em pessoal**
- **Investimentos em tecnologias**



## **Eficiência Operacional**

**A evolução do trabalho diário realizado em cada empresa para evitar perdas e desperdícios de alimentos, compartilhando boas práticas tornando as operações do setor ainda mais eficientes.**

## **Eficiência Operacional**

**A eficiência operacional, passou, a partir de 2022, a contemplar aspectos como:**

- **Gestão de estoque**
- **Capital humano**
- **Capital social**
- **Compliance**
- **Sustentabilidade**
- **Fatores financeiros**

## **Eficiência Operacional**

**Este estudo sinaliza as oportunidades de melhorias para o varejo alimentar brasileiro, destacando as três principais alavancas que aferem a eficiência operacional:**

- **Quebra operacional**
- **Desvio operacional**
- **Administrativo**

# Eficiência Operacional

**RN 2023**

**98,44**

Ineficiência  
(perda)  
1,56%

**RN 2024**

**98,74**

Ineficiência  
(perda)  
1,26%



ESTRATÉGICOS

Mapa de oportunidades de ganho de eficiência

**58%**

**61%**



Quebra  
operacional

**31%**

**24%**



Desvio  
operacional

**11%**

**15%**



Administrativo

# Quebra Operacional

**RN 2023**  
**98,44**

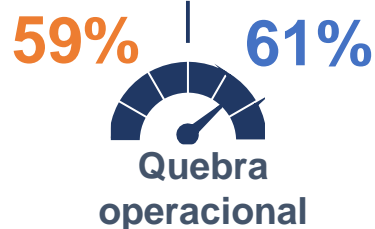
**Ineficiência (perda)**  
**1,56%**



**RN 2024**  
**98,74**

**Ineficiência (perda)**  
**1,26%**

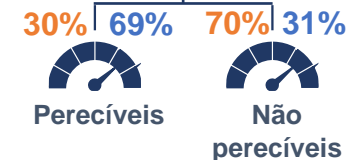
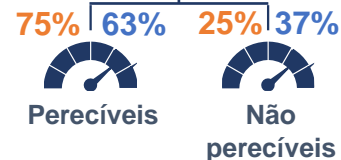
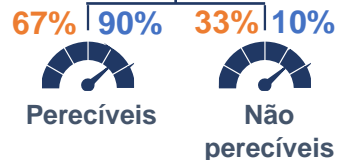
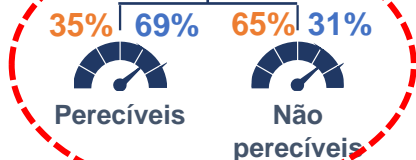
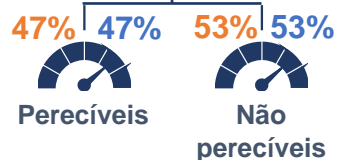
## Mapa de oportunidades de ganho de eficiência



ESTRATÉGICOS



TÁTICOS



OPERACIONAIS



# Desvio Operacional

**RN 2023**

**98,44**

**Ineficiência**

**(perda)**

**1,56%**

**RN 2024**

**98,74**

**Ineficiência**

**(perda)**

**1,26%**



**Eficiência**  
**operacional**



**Desvio**  
**operacional**



**Eficiência**  
**operacional**



**Desvio**  
**operacional**

Mapa de oportunidades de ganho de eficiência

ESTRATÉGICOS

**50%** **86%**



**Furto externo**

**24%** **8%**



**Furto interno**

**26%** **6%**



**Fornecedores**

TÁTICOS

# Administrativo

**RN 2023**

**98,44**

**Ineficiência  
(perda)  
1,56%**



**Eficiência  
operacional**

**RN 2024**

**98,74**

**Ineficiência  
(perda)  
1,26%**

Mapa de oportunidades de ganho de eficiência

**ESTRATÉGICOS**

**11%**



**15%**

**Administrativo**

**TÁTICOS**

**27%**



**67%**

**Erros  
administrativos**

**45%**



**7%**

**Erros  
inventários**

**28%**



**26%**

**Outros**

# Eficiência Operacional

BRASIL X RN

2024

BRASIL 2024

98,13

Ineficiência  
(perda)  
1,87%

RN 2024

98,74

Ineficiência  
(perda)  
1,26%



## Mapa de oportunidades de ganho de eficiência

59% 61%

Quebra operacional

28% 24%

Desvio operacional

13% 15%

Administrativo

ESTRATÉGICOS

61% 86%

Furto externo

23% 8%

Furto interno

16% 6%

Fornecedores

36% 67%

Erros administrativos

51% 7%

Erros inventários

13% 27%

Outros

TÁTICOS

39% 33%

Prazo de validade

31% 32%

Impróprios para o consumo

22% 29%

Produtos avariados

2% 3%

Danos de equipamentos

3% 3%

Degustação de clientes

3% 0%

Outros

OPERACIONAIS

43% 47%

Percíveis Não percíveis

76% 90%

Percíveis Não percíveis

45% 69%

Percíveis Não percíveis

66% 63%

Percíveis Não percíveis

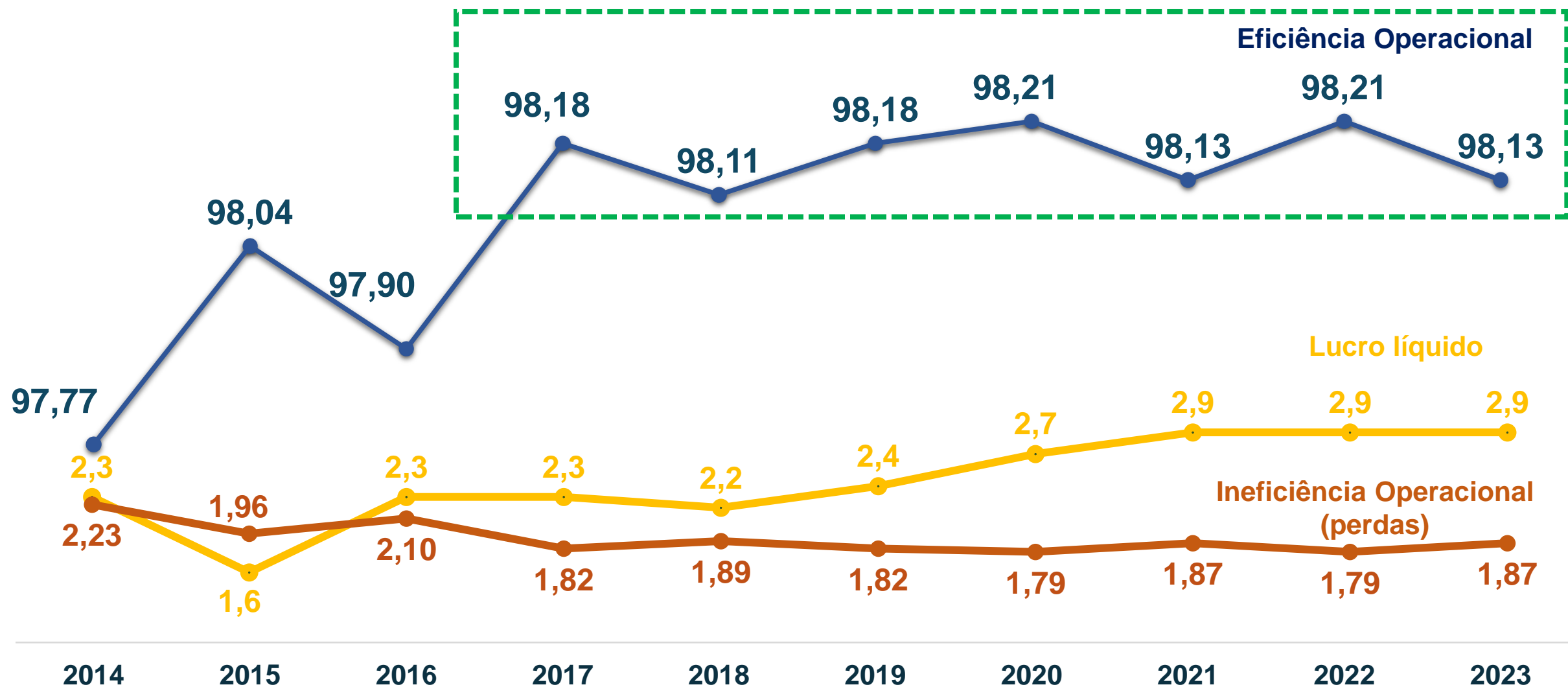
44% 69%

Percíveis Não percíveis

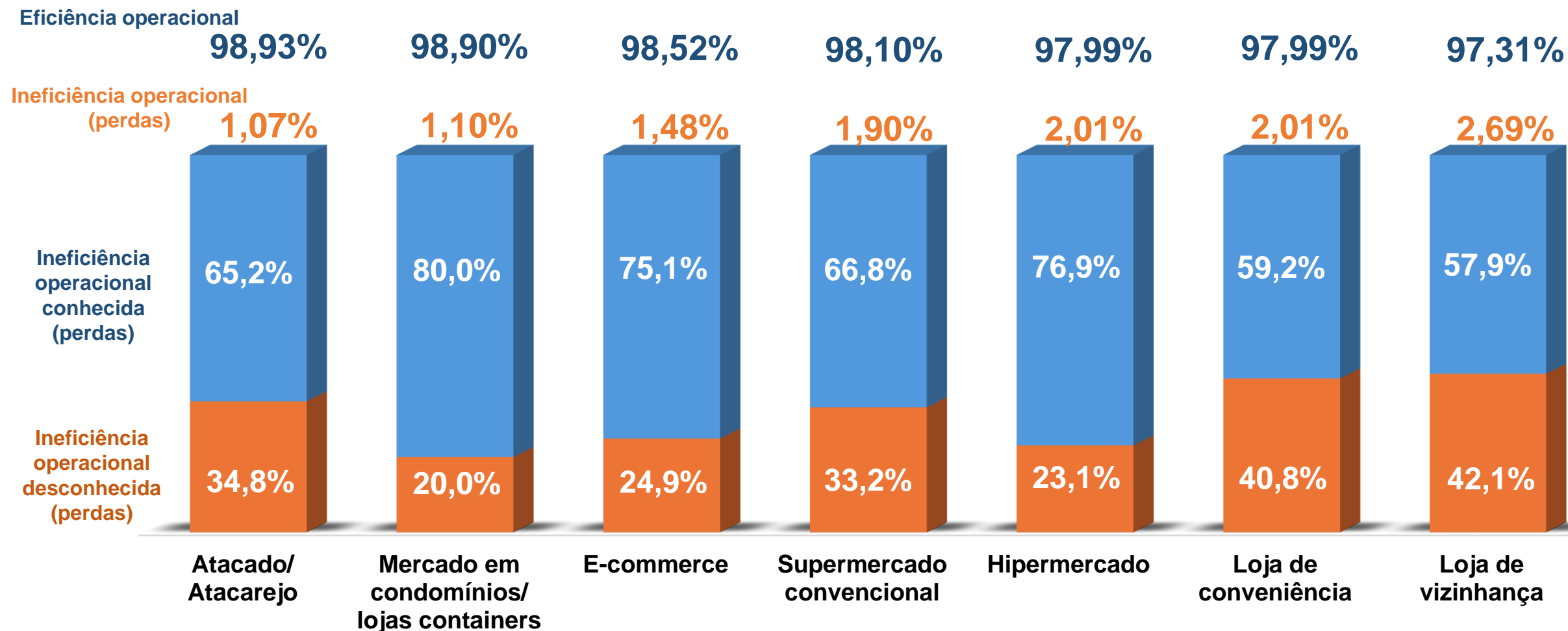
39% 0%

Percíveis Não percíveis

# Eficiência Operacional – Histórico Brasil



# Eficiência Operacional por formato de loja - Brasil





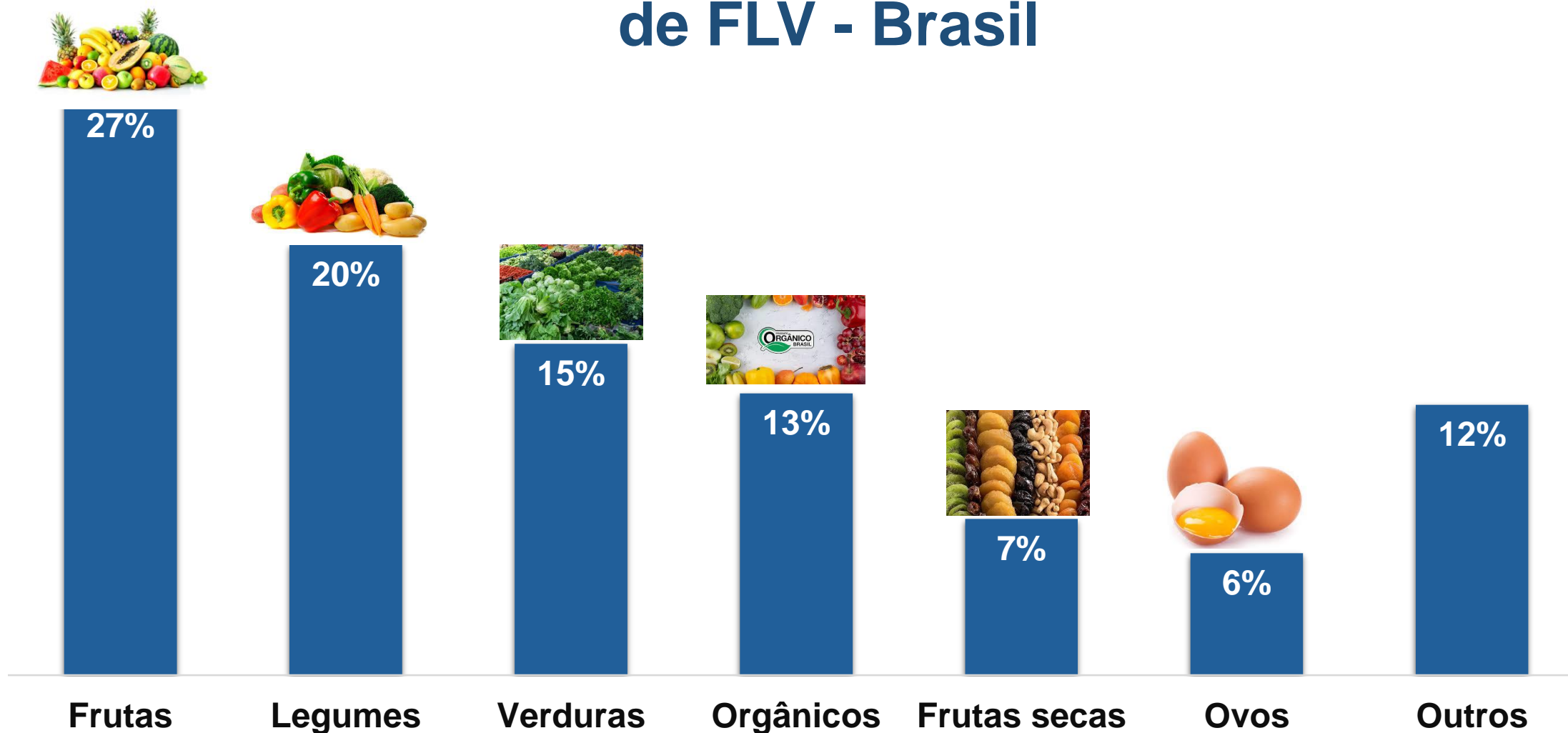
# Eficiência Operacional dos Perecíveis – Brasil

Perecíveis (%)	Eficiência Operacional	Ineficiência Operacional (perdas)	
		<b>98,33</b>	<b>1,67</b>
	<b>98,24</b>	<b>1,76</b>	Demais perecíveis
	<b>97,40</b>	<b>2,60</b>	Perecíveis industrializados
	<b>97,03</b>	<b>2,97</b>	Padaria e confeitaria
	<b>96,50</b>	<b>3,50</b>	Rotisseria/comidas prontas
	<b>96,02</b>	<b>3,98</b>	Açougue
	<b>95,11</b>	<b>4,89</b>	Flores
	<b>94,17</b>	<b>5,83</b>	FLV

# Eficiência Operacional Não Perecíveis – Brasil

	Eficiência Operacional	Ineficiência Operacional (perdas)	
Não perecíveis (%)	<b>99,89</b>	<b>0,11</b>	Móveis
	<b>99,70</b>	<b>0,30</b>	Eletroeletrônicos
	<b>99,58</b>	<b>0,42</b>	Têxtil
	<b>99,48</b>	<b>0,52</b>	Pet
	<b>99,45</b>	<b>0,55</b>	Outros
	<b>99,41</b>	<b>0,59</b>	Limpeza em geral
	<b>99,30</b>	<b>0,70</b>	Mercearia líquida
	<b>99,22</b>	<b>0,78</b>	Bazar
	<b>99,20</b>	<b>0,80</b>	Mercearia seca
	<b>99,12</b>	<b>0,88</b>	Higiene e perfumaria

# Principais ineficiências operacionais (perdas) na seção de FLV - Brasil



## FLV principais produtos com ineficiência operacional (perdas) em valores e quilos - Brasil

### Valores

1º Tomate



2º Banana



3º Folhagens



4º Cebola



5º Laranja

### KG

1º Tomate



2º Banana



3º Cebola



4º Folhagens



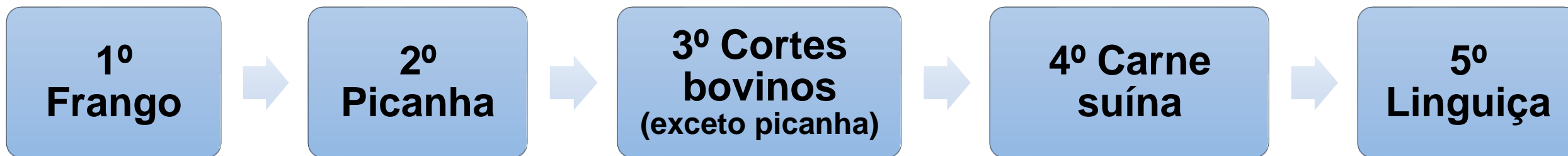
5º Laranja

# Carnes e embutidos principais produtos com ineficiência operacional (perdas) em valores e quilos - Brasil

## Valores



## KG





## Principais produtos com ineficiência operacional (perdas) considerando valor e quantidade por seção - Brasil

### Valores

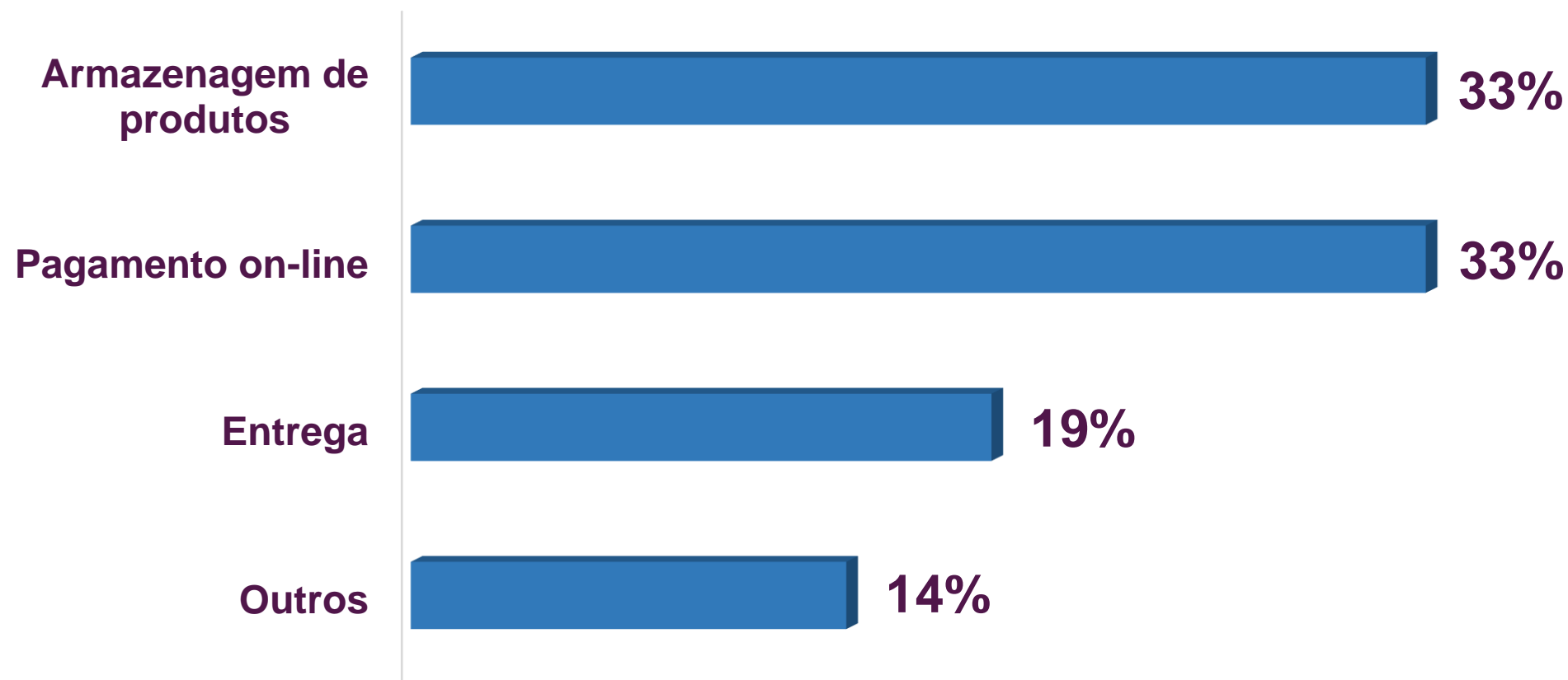
Bebidas não alcoólicas	<i>Energéticos</i>
Bebidas alcoólicas	<i>Cervejas</i>
Frios e laticínios	<i>Queijo</i>
Mercearia doce	<i>Chocolates em barra/tablete</i>
Mercearia salgada	<i>Azeites</i>
Limpeza	<i>Sabão em pó</i>
Higiene e perfumaria	<i>Desodorantes</i>
Bazar	<i>Pilhas e baterias</i>

### Quantidade

Bebidas não alcoólicas	<i>Refrigerantes</i>
Bebidas alcoólicas	<i>Cervejas</i>
Frios e laticínios	<i>Queijo</i>
Mercearia doce	<i>Chocolates em barra/tablete</i>
Mercearia salgada	<i>Pães industrializados</i>
Limpeza	<i>Detergente</i>
Higiene e perfumaria	<i>Desodorantes</i>
Bazar	<i>Descartáveis em geral</i>

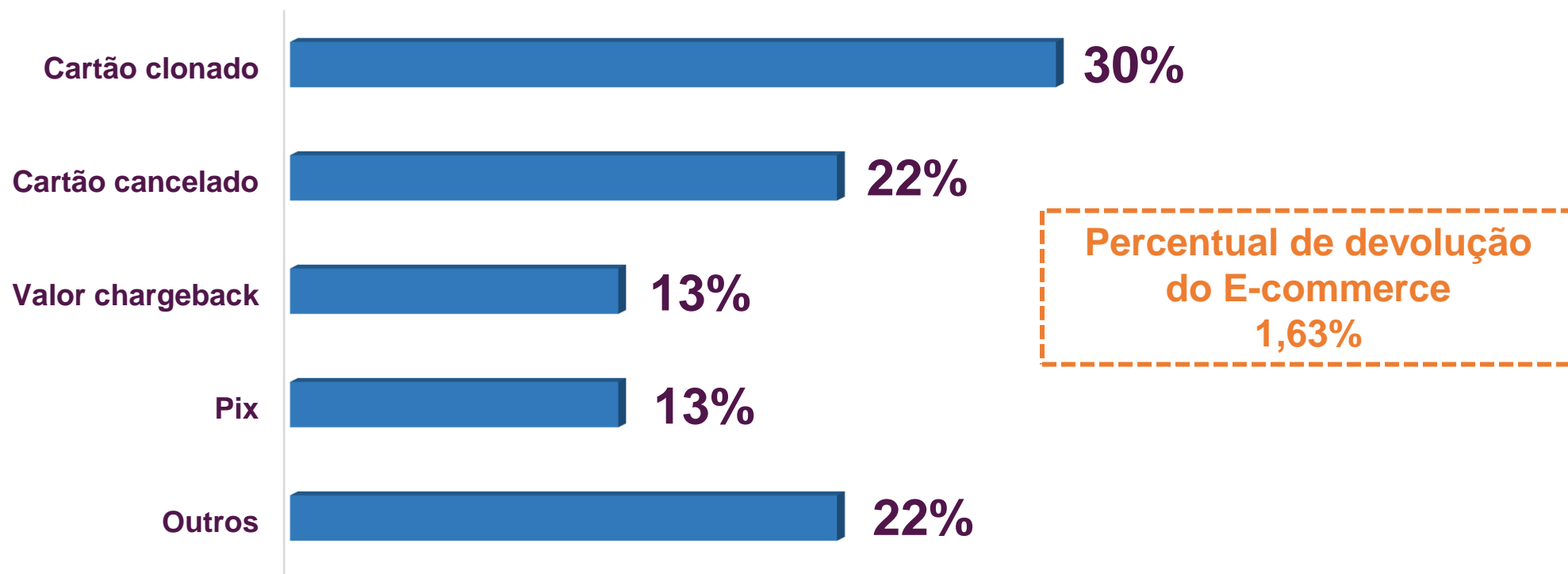
# Ineficiência Operacional no e-commerce - Brasil

Neste nicho de mercado, a maior ineficiência quanto a fase de operação se dá na armazenagem de produtos, seguida do meio de pagamento on-line.



## Percentual de devolução e principais fraudes de ocorrências no e-commerce - Brasil

Os principais impactos vêm das fraudes com cartão clonado ou cancelado, valor chargeback e das falsas transferências via Pix



## Doação de alimentos

**De modo geral, verificamos que alguns processos que viemos trabalhando em anos anteriores começaram surtir efeitos, é o caso do prazo de validade. Por meio das doações conseguimos obter ganho de eficiência.**

## **Doação de alimentos**

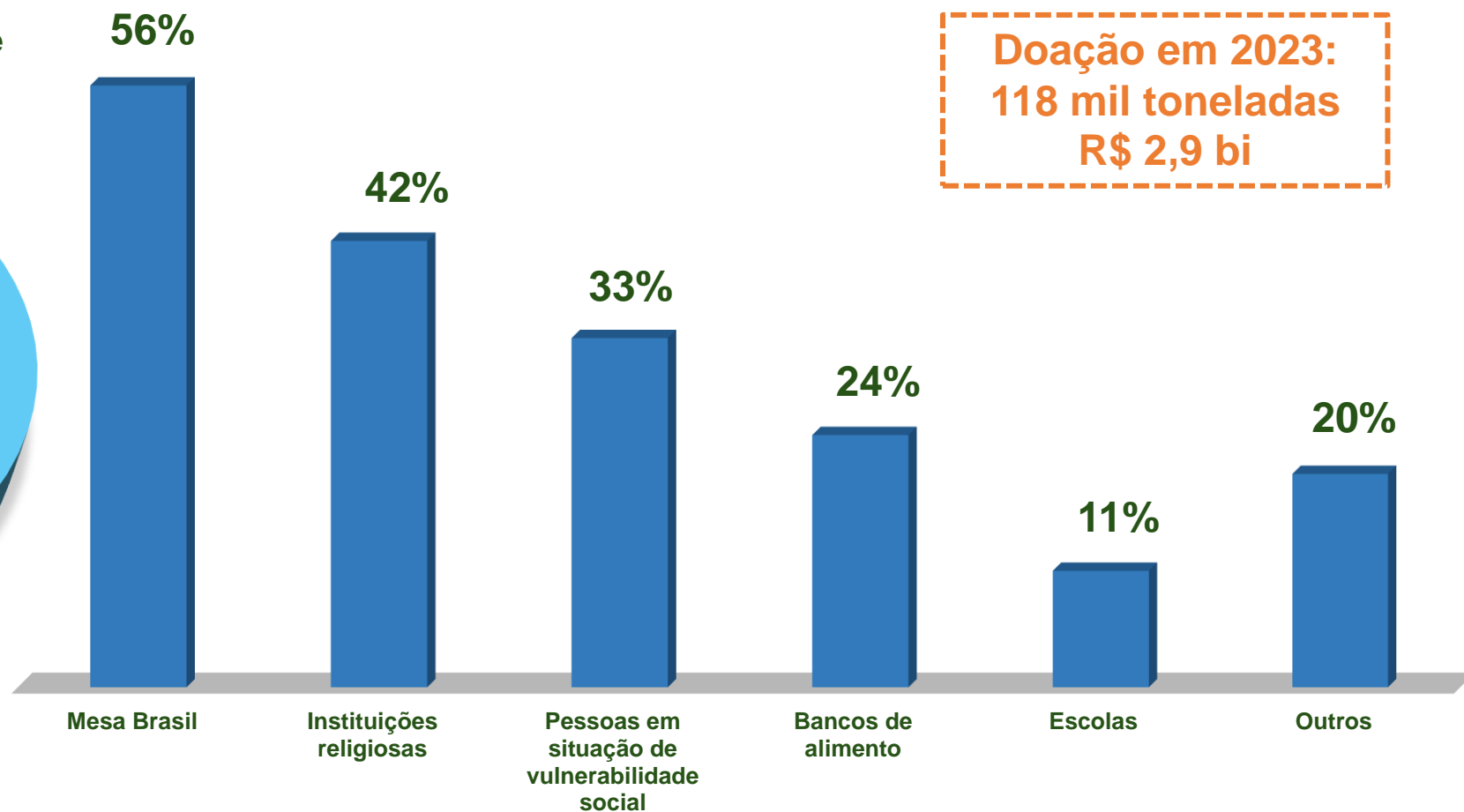
**Contudo, esse processo faz parte de uma pauta institucional mais ampla encabeçada pelos supermercados que após a sua regulamentação, por meio de lei, irá trazer resultados ainda mais expressivos para a eficiência operacional, principalmente sob a ótica do combate ao desperdício de alimentos.**



# Programas de doação de alimentos

## Programas que adotam para doação de alimentos

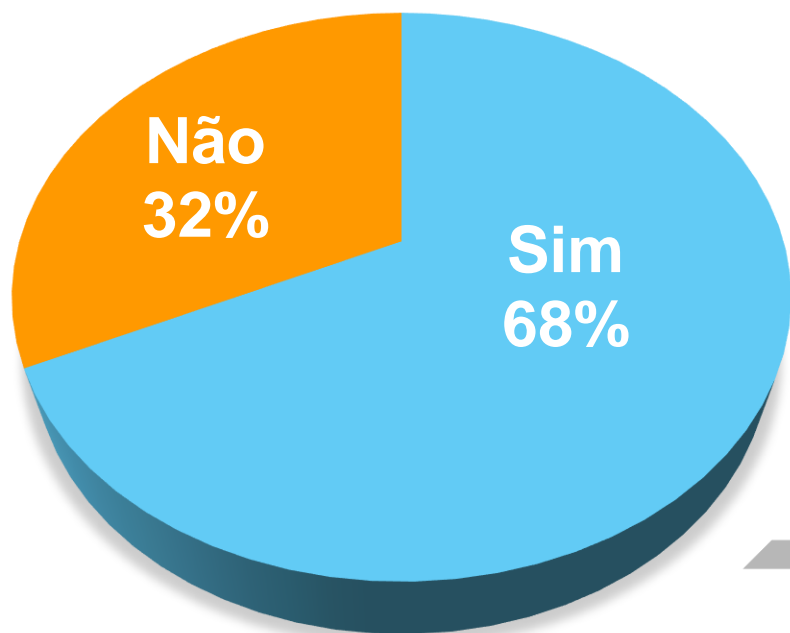
Participa de programas de doação de alimentos



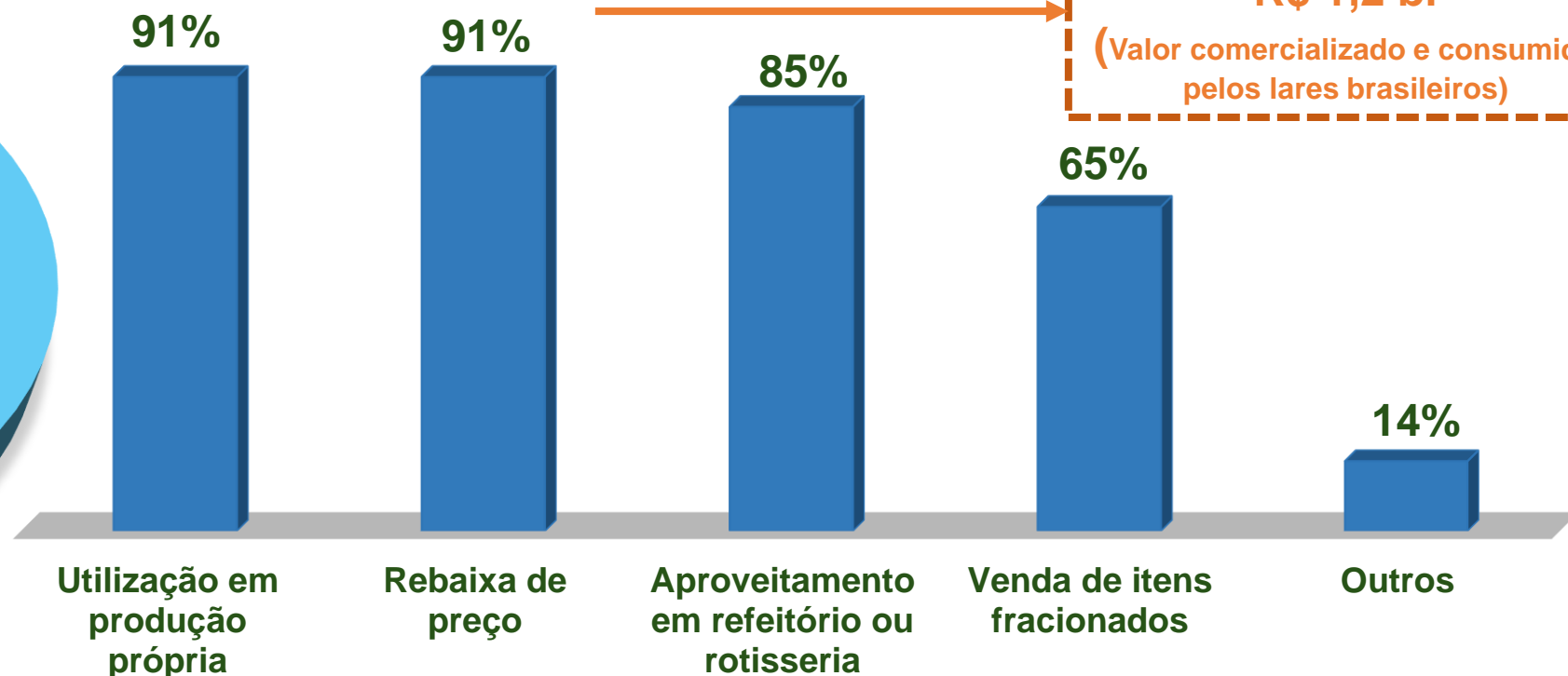
**Doação em 2023:**  
118 mil toneladas  
R\$ 2,9 bi

# Combate ao desperdício de alimentos antes do descarte final

Utiliza algum programa para combater o desperdício de alimentos



Quais utilizam programas para o combate de desperdícios de alimentos



**Produtos próximo ao vencimento/Venda Social em 2023: R\$ 1,2 bi**  
(Valor comercializado e consumido pelos lares brasileiros)

## Doação – PL 2874/2019

- ✓ A PL 2874/2019 oferece uma oportunidade de melhorar a legislação sobre doação de alimentos, institui a Política Nacional de Combate ao Desperdício e à Perda de Alimentos (PNCDA), e propõe aumentar a dedução do imposto de renda para pessoas jurídicas na apuração do lucro real e da base de cálculo da contribuição social sobre o lucro líquido da seguinte forma:

## Doação – PL 2874/2019

- I) De 2% para 5% para alimentos embalados doados dentro do prazo de validade, e para alimentos in natura doados de acordo com as normas sanitárias vigentes;
- II) De 2% para 4% para alimentos doados cuja validade para a venda tenha expirado, mas que ainda sejam seguros para consumo, conforme regulamento a ser expedido pela autoridade sanitária.

# Modernização no sistema de prazo de validade por produtos de consumo no Brasil (Best Before)

## 1) Legislação – Minuta de PL Best Before da Dep. Greyce Elias

*“Dispõe sobre a comercialização de mercadorias e gêneros alimentícios na modalidade de consumo preferencial antes de data fixada pelo fornecedor”.*

2) Incentivar a venda social no varejo (produtos próximos a data de vencimento com preços menores);



## Modernização no sistema de prazo de validade por produtos de consumo no Brasil (Best Before)

### 3) ANVISA - RDC – Resolução da Diretoria Colegiada regulamenta a informação da validade nos padrões “melhor consumir até” Best Before, RDC nº 727, de 2022:

#### Seção XII

#### Prazo de validade

Art. 31. A declaração do prazo de validade deve:

I - ser precedida por uma das seguintes expressões:

- a) "consumir antes de...";
- b) "consumir preferencialmente antes de..."

## Modernização no sistema de prazo de validade por produtos de consumo no Brasil (Best Before)

II) ser seguida da declaração da data de validade, contendo, pelo menos:

a) o dia e o mês, para produtos que tenham prazo de validade igual ou inferior a três meses; ou

b) o mês e o ano, para produtos que tenham prazo de validade superior a três meses.



**OBRIGADO!**

**MARCIO MILAN**

**VICE PRESIDENTE DE RELAÇÕES INSTITUCIONAIS  
E ADMINISTRATIVO - ABRAS**