

II LATAM LOSS PREVENTION FORUM

PREVENCIÓN DE PÉRDIDAS

**SEMINARIO ON
LINE SIN COSTO
EXCLUSIVO PARA
PROFESIONALES
DEL SECTOR**



**UNA “NUEVA VISIÓN” ESTRATÉGICA
PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD.
ESCENARIOS & PERSPECTIVAS.**

**TIENDAS DE AUTOSERVICIOS / DEPARTAMENTALES
ESPECIALIZADAS / CONVENIENCIA / COMERCIO ELECTRÓNICO**

**ORADOR INVITADO ESPECIAL
PROF. CARLOS EDUARDO SANTOS (BRASIL)
CREADOR DEL PORTAL “PREVENIRPERDAS.COM.BR”**

**ABRIL 26, 27 & 28, 2021
CIUDAD DE MÉXICO**

PREVENCIÓN DE PERDIDAS

UNA "NUEVA VISIÓN"
ESTRATÉGICA PARA
INCREMENTAR LA RENTABILIDAD.
ESCENARIOS & PERSPECTIVAS.



EMPRESAS COMPROMETIDAS CON EL PROFESIONALISMO
EN PREVENCIÓN DE PÉRDIDAS & SEGURIDAD



avigilon™



BOSCH



JARBOSS



RGIS®



SEGURIDAD®
EN AMÉRICA

Sensormatic
by Johnson Controls





ANTECEDENTES

Sin duda alguna el comercio del Retail ha sido a lo largo del tiempo una de las actividades más castigadas por diversos tipos de delincuentes. Sin pretender exponer una lista completa, desde los tradicionales “farderos” que se especializan en robos de mercancías de alto valor y reducido tamaño o también las fáciles de colocar en comercios informales, pasando por quienes desvían mercancías al momento de recibirlas, quienes circulan dinero falsificado, quienes roban ocasionalmente, quienes asaltan en busca de dinero hasta llegar a los sofisticados clonadores de medios de pago electrónico, todos ellos han estado intentando quitar parte, a veces muy considerable, del esperado resultado del negocio.

No todas las pérdidas, sin embargo, tienen su origen en la mala intención de alguna persona, también representan una fuente de ellas los errores administrativos, las malas prácticas operacionales, los procesos de producción o transformación ineficientes, la falta de atención sobre las caducidades, la mala gestión de las compras, etc., que también afectan fuertemente.

El resultado del negocio al que nos referimos es el que permite a las empresas ofrecer precios más bajos a sus clientes, pagar mejores salarios a su personal, tener continuidad, expandirse, pagar sus impuestos, etc.

Durante décadas, además, erróneamente se asumió como válido y fatalmente inevitable, que en la operación de los negocios se enfrentaran dos grupos que parecían irreconciliables: las estructuras comerciales, irrefrenablemente dedicadas a vender por un lado y los equipos de prevención de pérdidas, obsesivamente concentrados en limitar esas ventas, por el otro. Ambos grupos giraron - aunque la frase cause alguna inquietud - en torno a un concepto equivocado. La mayoría de las personas que trabajan en Retail aún creen que el negocio es vender... la indiscutible realidad es que, como en cualquier otra actividad empresarial, el negocio no es vender, sino ganar dinero.

Cualquier negocio, sin rentabilidad, deja de crecer, decae y pronto desaparece. Al amparo de este enfrentamiento se generó la facilidad para que las pérdidas crecieran exponencialmente. Ello, aunado a otras condiciones de mercado - más exigentes y desafiantes - ha provocado que los márgenes decrecieran y con ello que se debiera perseguir la rentabilidad allí donde pudiera encontrarse.

Hoy en día, las empresas más eficientes en cualquier actividad, cuentan con un Equipo dedicado a prevenir y reducir las pérdidas.

Los Establecimientos Comerciales, Tiendas de Autoservicio y Departamentales que mejor resultado obtienen son las que implementan estrategias integrales, enfocan sus ejes de trabajo al alto riesgo, fijan objetivos de reducción realistas y medibles, seleccionan herramientas costo-beneficiosas y aunque al comienzo no los haya unido el amor sino el espanto, hoy logran que todos los equipos de trabajo colaboren con esa estrategia, por una razón sencilla pero de gran peso: la PREVENCIÓN DE PÉRDIDAS es una parte del proceso de negocio tan importante como tener stock de mercancías para la venta, poder cobrar en los puntos de venta, ofrecer calidad y precio en los productos, etc.

Y es tan importante esta transformación que hace que el Equipo de Prevención de Pérdidas ya no sea visto como un costo, sino como un generador de rentabilidad adicional.



PROPÓSITO

Proporcionar un conjunto de conocimientos, herramientas y experiencias probadas de Prevención de Pérdidas en Establecimientos Comerciales, Tiendas de Autoservicio y Departamentales, discutir acerca de una “nueva visión” estratégica que permitirá desarrollar e implementar Políticas Integrales de Control de Riesgos y analizar las “Mejores Prácticas” Profesionales utilizadas internacionalmente para Prevenir Pérdidas, Robos y Mermas en tiempos de COVID.

Asimismo, un reducido grupo de empresas presentarán durante el II Foro sus soluciones tecnológicas de avanzada y los proyectos y/o desarrollos en los que actualmente se encuentran trabajando y que puedan contribuir al incremento de la rentabilidad del negocio a través de políticas inteligentes de Prevención de Pérdidas.

Por último, un grupo de reconocidos Responsables de Unidades de Prevención de Pérdidas y Consultores de la Industria del Retail de América Latina habrán de presentar Estudios de Casos Exitosos de Gestión de Áreas de Prevención de Pérdidas en Tiendas de Autoservicio, Departamentales, Especializadas, de Conveniencia y, Comercio Electrónico, desarrolladas durante la CRISIS provocada por la pandemia y en cómo prepararse para la Etapa Post-Covid.

El Programa ha sido estructurado sobre la base de 1 Seminario Internacional con una intensidad total (carga horaria) de 18 horas y será desarrollado bajo la modalidad de Presentaciones Teóricas y Estudio de Casos.



ORADOR INVITADO ESPECIAL

CARLOS EDUARDO SANTOS (BRASIL)

- Creador del Portal Prevenir Perdas www.prevenirperdas.com.br
- Presidente de la ABRAPPE, Asociación Brasileña de Prevención de Pérdidas.
- Consultor de Empresas en Prevención de Pérdidas y Gestión de Riesgos, con más de 20 años de Experiencia en Tiendas de Autoservicio y Departamentales.
- Responsable de la Capacitación y Entrenamiento de más de 5,000 Profesionales en Prevención de Pérdidas en Brasil y América Latina.
- Autor del "Manual de Prevención de Pérdidas & Gestión de Riesgos", Editorial Sicurezza.
- Co-Autor del "Manual do Varejo do Brasil", Editorial Saraiva.
- Experiencia en la Industrial del Retail:
 - Director de Desarrollo de Negocios Sensormatic Solutions by Johnson Controls.
 - Vicepresidente de Prevención de Pérdidas Walmart.
 - Director de Auditoría, Prevención de Pérdidas & Gestión de Riesgos, Lojas Marisa.
 - Director de Prevención de Pérdidas, Lojas Brasileiras.
- Conferencista en Foros Nacionales e Internacionales.
- Profesor del Instituto de Administración FAPI - Facultad de Administración del Estado de Sao Paulo, Fundación Dom Cabral / USP – Universidad de Sao Paulo.

CARLOS EDUARDO SANTOS
Creador del Portal:
www.prevenirperdas.com.br





ORADORES INVITADOS ESPECIALES

GIGI AGASSINI

Gerente de Desarrollo de Negocios,
GENETEC INC. (CANADÁ)

ARTURO AGUIRRE PRECIADO

Gerente de Desarrollo de Negocios,
BOSCH BUILDING TECHNOLOGIES (ALEMANIA)

MARCOS ALTEMARI

Gerente General de Prevención de Riesgos,
Seguridad & Prevención de Pérdidas,
DIA SUPERMERCADOS (BRASIL)

MARIO A. BERMÚDEZ GIRÓN

Director de Seguridad, Prevención de
Pérdidas & Control de Inventarios,
PRICE SHOES (MÉXICO)

EDUARDO BUDGE D.

Country Manager,
ALTO MÉXICO (GRUPO ALTO)

JORGE L. CAPOZZI CORRALES

Director General,
BLUE CORP CONSULTING (MÉXICO)

ASCENCIÓN CARBAJAL MONDRAGON

Director General
DISSACOM / SPG CONTROLS (AUSTRALIA)

JUNIOR CARVALHO

Director de Tecnología,
RGIS LATINOAMÉRICA (BRASIL)

VICENTE CÁRDENAS CRAVIOTO

Regional Source Tagging &
In Store Smart Sensors Leader LATAM,
SENSORMATIC SOLUTIONS (MÉXICO)

KOLDO ECEIZA RAMOS

Global Corporate VicePresident
TECHNOLOGY SOLUTIONS BY SECURITAS (EE.UU.)

JESÚS LOZANO GONZÁLEZ

Director General,
JARBOSS (MÉXICO)

RAMÓN DE JESÚS MEDINA CERECER

Director de Riesgos & Prevención de Pérdidas,
ABARROTERA DEL DUERO /
GRUPO MERZA (MÉXICO)

ARMANDO MENA FLORES

Coordinador de Seguridad,
NADRO (MÉXICO)

GABRIEL MONTES SILVA

Subdirector, Risk Management
& Loss Prevention,
BEST BUY ENTERPRISES (MÉXICO)

AURORA MORENO MONTOYA

Gerente Corporativo de Prevención
De Pérdidas, Seguridad & Salud,
FARMACIAS ROMA (MÉXICO)

OMAR MURILLO MARQUEZ

Director Comercial México,
MOTOROLA SOLUTIONS / AVIGILON (MÉXICO)

VÍCTOR A. OCHOA ALMANZA

Director de Seguridad &
Prevención de Pérdidas,
GRUPO CHEDRAUI (MÉXICO)

ROBERTO PACHECO PUPE

Gerente General de Auditoría,
Seguridad & Prevención de Pérdidas,
PANVEL FARMÁCIAS /
GRUPO DIMED (BRASIL)

JOSÉ L. PRIETO MONTES

Gerente de Prevención de Pérdidas,
MERCADO LIBRE (MÉXICO)

FABIÁN RAMOS MARTÍNEZ

Director de Seguridad &
Prevención de Pérdidas,
CASA LEY (MÉXICO)

JUAN C. ROMÁN ARTEAGA

Gerente Nacional de Seguridad,
FARMACIAS GUADALAJARA (MÉXICO)

JORGE RODRIGUEZ RAMÍREZ

Director de Seguridad,
ORGANIZACIÓN SORIANA (MÉXICO)

ROBERTO ROSSELLÓ LATRÓNICO

Director General
MONITOREO 360 (MÉXICO)

JUAN C. SÁNCHEZ BORJA

Director Nacional de Prevención de Pérdidas
OLÍMPICA SUPERMERCADOS (COLOMBIA)

JOSÉ L. SÁNCHEZ GUTIÉRREZ

Gerente Nacional de Cadena de Suministro
& Nuevas Avenidas de Negocios,
TIENDAS OXXO / GRUPO FEMSA (MÉXICO)

HUANDER VASCONCELLOS

Gerente Sr. de Prevención de Pérdidas,
LOJAS RENNER (BRASIL)

FERNANDO ZAMORA RODRÍGUEZ

Director de Producto y Marketing
TOTAL PLAY (MÉXICO)

MANUEL ZAMUDIO VÁZQUEZ

Gerente de Asociaciones Industriales
Norte de América Latina & el Caribe,
AXIS COMMUNICATIONS (SUECIA)



PROGRAMA

LUNES 26 DE ABRIL

PREVENCIÓN DE PÉRDIDAS: "STATE OF ART".

- Entendiendo los Conceptos "Clave":
 - Analizando el Proceso del Negocio en Retail.
 - Prevención de Pérdidas: "Fundamentals"
 - Indicadores de Pérdidas. Estudio Comparativo Internacional.
 - La Clasificación de Pérdidas. Conocidas y Desconocidas.
 - La Pérdida Ampliada.
 - Las Fuentes de Pérdida.
 - Validación de Fórmula de Cálculo de la Pérdida.
 - Modelo 80/20 – Para Segmentos con Perecederos.
 - Nivel de Pérdidas identificado con Información realmente Confiable.
 - Estrategia, Herramientas y Acciones a implementar: Metodología para su Definición.

GESTIÓN DE STOCKS Y CONTROL DE INVENTARIOS.

"MEJORES PRÁCTICAS" PROFESIONALES.

- Gestión de Stocks
 - Catálogo de Productos.
 - Exactitud de Inventarios.
 - Gestión de "Out of Stock" y "Over Stock"
 - Proceso de Recepción Diario de Proveedores.
 - Centros de Distribución y Faltantes de Origen.
 - Manejo de Transferencias.
 - Ajustes Internos.
 - Validación de Stocks sistémicos e interfaces
 - Saldos Negativos
 - Estudio de Casos Reales.
- Control de Inventarios
 - Preparación y Desarrollo de Inventarios.
 - Aplicación de Check-List de Preparación.
 - Modelos de Inventario.
 - Congelación de la Posición de Inventario.
 - Interrupción del Proceso de Suministro.
 - Proceso de Conteo para Validar Stock Físico.
 - Análisis de las Diferencias de Inventario: SKU, Sector, Departamento.
 - Criterios de Provisión Contable.
 - Inventarios Cíclicos o Rotativos.
 - Estudio de Casos Reales.

GESTIÓN DE PÉRDIDAS POR DAÑOS & DETERIOROS.

"MEJORES PRÁCTICAS" PROFESIONALES.

- Parámetros de Reabastecimiento / Compras.
- Gestión de Control de Daños o Deterioros.
- Control de Caducidades.
- Errores Administrativos.
- Incluyendo no solo la Distribución, sino también los Procesos de Transformación y Producción como posibles Generadores de Pérdidas.



LA GESTIÓN & USO DE LOS INDICADORES (KPI) EN LA PREVENCIÓN DE PÉRDIDAS.

- Telemetría Aplicada a la Prevención de Pérdidas.
- Dashboards.
- Relatorios de Excepción.
- Distribución de Pérdidas por Procesos.
- Estudio de Casos,

PROGRAMAS ESTRCUTURALES.

- Programa S.O.S. de Pérdidas.
- Gestión del Día a Día.
- El Comité de Prevención de Pérdidas.
- El GPP - Grupo de Prevención de Pérdidas.
- Endomarketing y Cultura.
- Estudio de Casos Reales.

MARTES 27 DE ABRIL

LA GESTIÓN DE CAPITAL HUMANO. "MEJORES PRÁCTICAS" PROFESIONALES.

- Capital Humano & Contratación de Personal.
 - Gestión de Cambio.
 - El Factor Humano como un Riesgo Crítico.
 - Endomarketing.
 - Campanas de Reconocimiento y Recompensa.
 - Estudio de Casos Reales.

LA GESTIÓN DE LA PREVENCIÓN DE PÉRDIDAS. NUEVOS DESAFÍOS PROFESIONALES.

- Covid19 y Post-Covid19.
- El Mercado Electrónico y los Nuevos Riesgos.
- Integración de Canales y "Omnichannel".
- Tiendas Físicas + Tiendas Virtuales.
- Integración de Canales.
- Seguridad.
- Resiliencia Organizacional (ORM).

LA GESTIÓN DE LA PREVENCIÓN DE PÉRDIDAS. "NUEVAS AVENIDAS" DE NEGOCIO: EL "OXXO-SMART". SEGURIDAD & PREVENCIÓN DE PÉRDIDAS EN ENTORNOS CONTROLADOS Y SUPERVISADOS REMOTAMENTE.

LA PROTECCIÓN INTEGRAL DEL NEGOCIO. LAS "MEJORES PRÁCTICAS" PROFESIONALES EN GESTIÓN DEL RIESGO, CRISIS & CONTINUIDAD.

- Gestión de Riesgos.
- Gestión de Emergencias, Crisis & Continuidad del Negocios.
- Inteligencia Preventiva de Negocio. La Información "Clave" para una Gestión Exitosa".
- Investigaciones Internas. Las "Mejores Prácticas" para Resultados Efectivos.
- El Factor Humano como Riesgo. "Si no quieres ladrones, no los contrates".



TECNOLOGÍAS AVANZADAS EN PREVENCIÓN DE PÉRDIDAS.

- Sistemas de Video-Vigilancia.
- Reconocimiento Facial vs. Bases de Datos.
- Protección de la Privacidad.
- Sistemas de Etiquetado y Etiquetado de Origen.
- RFID e Inteligencia Artificial.
- Big Data & Data Analysis.
- Integración de Tecnologías.
- Centrales de Monitoreo.

MIÉRCOLES 28 DE ABRIL

PREVENCIÓN DE PÉRDIDAS EN AMÉRICA LATINA.

ESTUDIO DE CASOS EXITOSOS.

CÓMO PREPARARNOS PARA LA ETAPA POST-COVID.

- Tiendas de Autoservicio.
- Tiendas Departamentales.
- Tiendas Especializadas/Farmacias.
- Tiendas de Conveniencia.
- ECommerce.

THE FUTURE:

COMPUTER VISION & DEEP LEARNING

APLICADO AL NEGOCIO DEL RETAIL.

PREVENCIÓN DE PÉRDIDAS.

IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DEL NEGOCIO.

- Panel de Cierre del II Foro





INFORMACIÓN GENERAL

El **II LATAM LOSS PREVENTION FORUM** está reservado **EXCLUSIVAMENTE** para Profesionales con Responsabilidades en Áreas de Prevención de Pérdidas, Seguridad, Riesgos & Auditoría de:

- Tiendas de Autoservicios
- Departamentales
- Especializadas
- Tiendas de Conveniencia
- Farmacias & Droguerías
- ECommerce
- Consultores
- Proveedores de Sistemas & Tecnologías
- Empresas que actualmente prestan Servicios de Seguridad y/o Protección y/o Vigilancia a este tipo de Establecimientos Comerciales.

AFORO LIMITADO:
500 PARTICIPANTES.

FECHA LÍMITE RECEPCIÓN INSCRIPCIONES

23 de Abril 2021
18:00 horas (México City)

FECHAS & HORARIOS

26 al 28 de Abril 2021.

Acceso al Programa: 08:00 a 08:30 horas
Programa: 08:30 a 15:00 horas

MODALIDAD EDUCATIVA REMOTA (ON-LINE).

El Programa se desarrolla en tiempo real (no grabado).
Formato: Seminario, con Conferencias Magistrales, Sesiones Técnicas y Mesas de Análisis.

REQUISITOS PARA ACCEDER AL II FORO EN LÍNEA



Computadora de Escritorio, Laptop o Tablet, con acceso a Internet de al menos 2 Megas de Velocidad.

INSCRIPCIONES & ACCESO DIGITAL

1. El Interesado en participar deberá enviar un correo a:

biinmexico@prodigy.net.mx

solicitando ser admitido en el II Forum.

En todos los casos, deberá adjuntarse un Curriculum Vitae actualizado.

2. Posteriormente, se le enviará una Solicitud de Admisión para que la complete y remita a:

admisionpostgrado2@bureauinternacional.com

3. El Comité Organizador informará en 48 horas de haber recibido dicha Solicitud, la **APROBACIÓN DE ACCESO GRATUITO** al II FORUM.

4. Finalmente, en los días previos al II FORUM, el interesado recibirá su **CONFIRMACIÓN** y el **LINK DE ACCESO**.

PATROCINIOS

- Interesados contactar por el (52 55) 29 19 27 27

INFORMES E INSCRIPCIONES

Bureau Internacional
de Información y Negocios
Varsovia #61 Piso 2° Oficina 4
Colonia Juárez,
CP 06600, Ciudad de México

HOME OFFICE. FAVOR CONTACTAR:

(52 55) 86 24 54 14 (Sra. Jazmín Vargas Reyes)

(52 55) 31 33 71 50 (Ing. Irina Usoltseva)

(52 55) 29 19 27 27 (Dr. Miguel Ángel Beliera)

Email:

admisionesip@bureauinternacional.com
biinmexico@prodigy.net.mx

Sitio web:

www.bureauinternacional.com