



Soluções de background check para o varejo na América Latina

O setor de varejo na América Latina continua a se expandir rapidamente, impulsionado pela forte demanda do consumidor e pela transformação digital. As vendas desse segmento na região devem crescer aproximadamente 5–7% ao ano até 2027¹, lideradas por mercados como Brasil e México.

Ao mesmo tempo, as organizações de varejo enfrentam desafios únicos, incluindo alta rotatividade de funcionários, picos sazonais de contratação e riscos crescentes relacionados a fraudes e prevenção de perdas.

Taxa de Rotatividade de Funcionários

O varejo continua sendo um dos setores com maior rotatividade entre as indústrias. Na América Latina, esse número pode ultrapassar 30% ao ano², especialmente em funções operacionais, onde os níveis são ainda mais elevados.

30%+

Rotatividade anual de funcionários no varejo na América Latina.

30-50%

Aumento na demanda por contratação durante períodos de alta.

1,6%

Perda média de receita no varejo global.

Picos Sazonais de Contratação

A demanda por contratação cresce significativamente durante períodos de alta, como feriados e grandes eventos promocionais. As empresas podem enfrentar ainda aumento de 30% a 50% na necessidade por pessoal qualificado³, exigindo processos rápidos, escaláveis e confiáveis.

Por outro lado, o crescimento do comércio digital está transformando o que se espera dessa força de trabalho.

O e-commerce na América Latina expandiu mais de 20% ao ano e deve ultrapassar US\$ 700 bilhões até 2027⁴, exigindo profissionais com habilidades digitais para ocupar os cargos disponíveis.

Prevenção de Perdas

Os varejistas enfrentam desafios contínuos relacionados a perdas e fraudes.

- Globalmente, as perdas no setor representam, em média, ~1,6% das vendas totais⁵, com índices ainda maiores em mercados emergentes.
- O valor perdido ultrapassa US\$ 110 bilhões por ano.⁶

Uma parcela significativa dessas perdas está associada a fraudes internas e externas, erros administrativos e ineficiências operacionais.

Como isso é possível?

A prevenção de fraudes pode ser especialmente complexa quando envolve funcionários de confiança ou com longo tempo de casa. À medida que colaboradores são promovidos para cargos com maior responsabilidade, torna-se essencial reavaliar os riscos.

A realização de verificações adicionais de antecedentes durante promoções ajuda a mitigar riscos internos e proteger as operações do negócio.

Entendendo o Risco de Fraude no Varejo

A fraude interna continua sendo um dos riscos mais relevantes para organizações de varejo. Compreender padrões comportamentais e fatores de risco é essencial para prevenir perdas e proteger as operações.

Por que dizemos isso?

- Em nível global, as organizações perdem aproximadamente 5% da receita anual devido a fraudes, traduzidos em 5,5 bilhões de dólares perdidos a cada ano.⁷
- Quanto maior o tempo de permanência de um funcionário na organização, maior o potencial impacto de fraudes. Funcionários com maior tempo de casa estão associados a perdas significativamente mais altas, devido ao maior acesso, confiança e conhecimento dos sistemas.

Quem comete essas fraudes?

A fraude ocorre em todos os níveis organizacionais:

- 41% — Gerentes
- 41% — Funcionários
- 16% — Proprietários / Executivos

Embora menos frequente, a fraude cometida por executivos resulta em perdas financeiras até 9.5 vezes maiores.

Sinais de Alerta Comportamentais⁷

- 84% dos fraudadores apresentam pelo menos um sinal de alerta comportamental antes de serem detectados
- 52% apresentam múltiplos sinais de alerta

Principais sinais:

- 39% Vivendo acima de suas possibilidades financeiras
- 29% Enfrentando dificuldades financeiras
- 17% Relacionamentos incomumente próximos com fornecedores ou clientes

Otimização do Processo de Contratação

Para ajudar a minimizar riscos, os empregadores devem conduzir processos rigorosos para contratar ou promover o candidato ideal.

Na First Advantage, ajudamos as empresas a enfrentar esses desafios, ao mesmo tempo em que aceleramos e padronizamos o processo de contratação/promoção.

Nossas soluções inovadoras ajudam os varejistas a:

- Tomar as melhores decisões com base em dados mais completos e confiáveis
- Contratar/promover os melhores profissionais de forma rápida e econômica, utilizando tecnologia avançada e automação
- Reduzir riscos com dados completos, claros e acionáveis, verificados sempre que registros correspondentes são encontrados
- Simplificar e agilizar o processo de contratação, com filtros inteligentes que retornam apenas as informações mais relevantes

Contrate Profissionais Produtivos e Responsáveis

Nossas soluções de exames toxicológicos combinam tecnologia digital com testes de laboratório de alta qualidade, garantindo resultados rápidos e precisos com pouca ou nenhuma interrupção no processo de contratação. Isso ajuda os varejistas a:

- Tomar decisões mais rápidas e bem informadas
- Apoiar iniciativas de ambientes de trabalho livres de drogas
- Melhorar fatores como a pontualidade, assiduidade e produtividade.

Contrate com agilidade, reduza riscos e mantenha sua operação no ritmo do varejo. [Fale com um especialista](#) e descubra como otimizar suas contratações em escala com mais segurança e eficiência.

¹Statista – [Retail Market Outlook LATAM](#)

²Mercer – [Workforce Turnover Trends](#)

³ManpowerGroup – [Employment Outlook](#)

⁴Insider Intelligence (eMarketer) – [LATAM Ecommerce Forecast](#)

⁵National Retail Federation – [Retail Security Survey](#)

⁶Retail Research – [Global Shrinkage Report](#)

⁷ACFE – [Report to the Nations 2026](#)



Este conteúdo é fornecido apenas para fins informativos. A First Advantage não é um escritório de advocacia, e este conteúdo não constitui, nem pretende constituir, aconselhamento jurídico. As informações aqui contidas podem não refletir os dados legais ou regulatórios mais atualizados. Os leitores devem consultar seus próprios assessores jurídicos para tratar de suas circunstâncias específicas. Nenhum leitor ou usuário deste conteúdo deve agir ou deixar de agir com base nas informações aqui apresentadas. Apenas seu advogado ou consultor jurídico pode garantir que as informações aqui contidas — e sua interpretação — são adequadas à sua situação específica. O uso deste conteúdo não cria uma relação advogado-cliente entre o leitor ou usuário e a First Advantage.