

Retail Highlights

O que você precisa saber sobre o Varejo

Julho 2009



As vendas do **Grupo Pão de Açúcar** totalizaram R\$ 10,9 bilhões no primeiro semestre, com crescimento de 10,7% sobre o mesmo período do ano passado. Considerando apenas o segundo trimestre, houve alta de 15,4%, chegando a R\$ 5,6 bilhões. O maior varejista do país comprou os 40% do capital restante do Assai por R\$ 175 milhões e pretende abrir mais 30 lojas dessa bandeira até o final de 2010, quase dobrando o tamanho atual, com 32 unidades. A previsão é fechar este ano com 45. A companhia entrou no modelo de "atacarejo", focado nos consumidores de baixa renda e nos pequenos comerciantes, em 2007, quando adquiriu 60% do Assai. O acordo é pagar R\$ 25 milhões neste mês, outros R\$ 25 milhões em dezembro e R\$ 125 milhões em janeiro de 2011. A esse montante final serão acrescidos R\$ 25 milhões pela consultoria dos antigos sócios e fundadores, que vão ajudar na escolha de novos pontos e na avaliação de quais lojas do grupo devem ser convertidas para a bandeira Assai a fim de aumentar a receita. **(Folha de S. Paulo)**



A cearense **Pague Menos**, formada por 312 unidades, abrirá lojas em municípios com até 50 mil habitantes, atacando o pequeno varejo fârmaco. Nos próximos meses, Brejo Santo (CE), Teixeira Freitas (BA) e as cidades piauienses Picos e Floriano farão parte das 35 novas unidades da marca, previstas para este ano, com aporte estimado em R\$ 30 milhões. A rede identificou que essas cidades são importantes pólos econômicos no interior desses estados, cuja população flutuante atinge 100 mil pessoas. Os pontos de venda serão idênticos aos existentes, com tamanho médio de 300 metros quadrados. A estratégia do presidente do Grupo Pague Menos, Deusmar de Queirós é ocupar espaço e, assim que as unidades mais novas atingirem faturamento de R\$ 1 milhão, seguir com novas lojas na localidade em que está instalada. Queirós explica que a prioridade continua a ser a expansão para as regiões Sudeste, Sul, Centro-Oeste e Norte, que somam pouco menos de 30% das filiais em funcionamento. De acordo com o executivo, em um ano as cidades entre São Paulo e Paraná ganharão mais dez lojas. Além disso, ele avalia que as vendas estão com ritmo satisfatório e projeta alcançar R\$ 2 bilhões em 2009, 25% mais do que 2008. **(DCI)**



A rede de supermercados **Sonda** vai inaugurar dentro de 60 ou 90 dias a sua loja mais cara e vistosa na cidade de São Paulo. Estão sendo investidos no projeto R\$ 70 milhões, mais que o dobro do valor

Retail Highlights

O que você precisa saber sobre o Varejo

Julho 2009

destinado a um supermercado convencional. E não foram poupados esforços para a construção dessa nova loja, cujo endereço, na Pompeia, bairro de classe média alta na zona oeste da capital paulista, foi escolhido a dedo pelos controladores do Sonda, os irmãos Idi e Delcir Sonda. O supermercado fica estrategicamente posicionado a poucos metros de distância do Shopping Bourbon, que foi inaugurado no início de 2008 pelo grupo gaúcho Zaffari. Dentro do shopping foi aberto o primeiro supermercado Zaffari em São Paulo. **(Valor Econômico)**



Compra de duas unidades do Supermercado Rosa, uma nos Ingleses e outra no Rio Tavares, revela o aumento da concorrência entre as redes **Angeloni e Imperatriz** na briga pelo consumidor. Um dos maiores negócios do setor supermercadista catarinense está se desenhando com a venda de duas unidades dos supermercados Rosa para as redes Angeloni e Imperatriz. Fontes do mercado dizem que o total investido pelas duas redes chegou a R\$ 18 milhões – R\$ 13 milhões pelo Angeloni e R\$ 5 milhões pelo Imperatriz. Segundo o presidente-executivo do Angeloni, José Augusto Freta, a compra da loja do Rosa dos Ingleses faz parte do plano de expansão da rede, que é investir em lojas maiores, entre 3 mil metros quadrados e 5 mil metros quadrados – a unidade do Norte da Ilha tem 3 mil – e mais próximas aos bairros. Com este investimento, o Angeloni, com sede em Criciúma, chega a 21 lojas, sem contar com a nova unidade que está construindo em Curitiba. O porta-voz do Imperatriz, por sua vez, informou que o investimento também se destina a fazer frente ao seu principal concorrente no Estado, a Rede Angeloni. **(Diário Catarinense)**



A **Ricardo Eletro**, gigante rede varejista, abriu no mês de julho sua primeira loja em Pernambuco, no River Shopping, em Petrolina, e já prepara uma segunda unidade também naquele município, no centro da cidade. E esse é só o início do caminho para o Recife, antecipa o diretor da regional Nordeste da empresa, José Guimarães. Para isso, a Ricardo Eletro já negocia um atalho: a aquisição de um grupo pernambucano. Só para ilustrar o tamanho da rede mineira, com mais de 260 lojas em nove Estados, ela rivaliza com a concorrente baiana Insinuante, que tem 220 lojas em 11 Estados. As duas já disputam com ferocidade a preferência do consumidor da Bahia. As duas lojas em Petrolina serão um investimento de R\$ 1,2 milhão. Somente na unidade do River Shopping, são 30 empregos. A rede também se expandiu para o Rio de Janeiro no ano passado, fechou 2008 com 14 lojas e até o final de 2009, serão 50 unidades naquele Estado. **(Jornal do Commercio)**

Retail Highlights

O que você precisa saber sobre o Varejo

Julho 2009

International Retail



Carrefour leva Atacadão à Colômbia

Dois anos depois de ter desembolsado R\$ 2,2 bilhões para ficar com o Atacadão, a rede mais cobiçada do "atacarejo" no Brasil, o Carrefour Brasil decidiu exportar esse modelo de loja para outros países. No primeiro trimestre do ano que vem, a multinacional francesa inaugura na Colômbia a primeira loja com o formato do Atacadão. Esse modelo de loja, que atende simultaneamente o consumidor do atacado e do varejo, tornou-se um sucesso no Brasil. Ainda não está definido o nome que a loja terá na Colômbia. "Os executivos da Colômbia estão pesquisando o nome para ver o que seria melhor. As equipes de trabalho do Carrefour da Colômbia estão sendo treinadas pelos brasileiros, exatamente para absorver a cultura do negócio, que é um ponto chave para que esse formato tenha sucesso. Desde que foi comprado o Atacadão, em abril de 2007, a equipe que na época tocava a rede foi mantida, fator apontado por analistas como fundamental para o bom desempenho da rede. **(Estado de S.Paulo)**

Panorama do Varejo

Supermercados projetam expansão de 4,5% no ano

O setor supermercadista registrou em junho um aumento real de 4,83% nas vendas ante o mesmo mês do ano passado, segundo dados divulgados hoje pela Associação Brasileira de Supermercados (Abras). Embora no confronto com o mês de maio, que inclui vendas mais fortes pelo Dia das Mães, as vendas tenham caído 5,59%, no acumulado do semestre o faturamento alcançou alta real de 5,27%. O bom desempenho na primeira metade do ano levou a Abras a elevar de 2,5% para 4,5% a estimativa de alta real das vendas em 2009. Além do aumento do faturamento, houve expansão também das vendas em volume, de 2,1% em relação à primeira metade de 2008. **(Valor Econômico)**

Intenção de comprar via internet é a maior desde 2006 para o trimestre

Segundo o levantamento, que consultou 5,2 mil internautas do Estado de São Paulo, 86,1% dos entrevistados informaram que pretendem fazer compras na internet, ante 83,5% de igual período do ano passado. Na comparação com o segundo trimestre deste ano, houve queda de 1,2 ponto porcentual. O maior crescimento porcentual na intenção das compras para o terceiro trimestre ocorreu em linha branca, com alta de 19,4%, em

