

Retail Highlights

O que você precisa saber sobre o Varejo

Novembro 2010



O **Walmart** divulgou em novembro uma alta de 12,4% nas vendas no Brasil durante o terceiro trimestre fiscal terminado em 31 de outubro. Mas, sem considerar as lojas abertas nos últimos 12 meses, o crescimento foi menor, chegando a 1,2% comparado com o mesmo trimestre de 2009. O tráfego de clientes nas lojas brasileiras encolheu 6,4%, mas o gasto médio dos consumidores subiu 7,6% em termos reais. Nos últimos 12 meses, foram inauguradas 79 novas lojas no país, levando para 452 o total de unidades brasileiras da rede. Só no último trimestre foram sete lojas. **(Valor Econômico 17/11/2010)**



Segundo o diretor-financeiro das **Lojas Americanas**, Timotheo Barros, a companhia continua com interesse de comprar a rede Casa & Vídeo: “Continuamos o processo de avaliação fiscal, tributária e trabalhista da Casa & Vídeo”, disse ele, ressaltando que a empresa busca aquisições estratégicas. Em junho, a companhia informou a negociação em fato relevante enviado à Comissão de Valores Mobiliários. Este ano, a varejista deve atingir a marca de 70 inaugurações, grande parte neste último trimestre. **(Estado de S. Paulo 6/11/2010)**



A rede de drogarias Pague Menos prevê dois planos para o futuro. Um deles se trata da venda de uma participação minoritária para um fundo de investimento. A empresa já foi inclusive sondada pelo BTG Pactual e GP. O segundo é uma hipótese que vem ganhando força: a fusão com outra grande rede do setor. Existe uma grande chance desta empresa ser a Drogasil, terceira do ranking do varejo farmacêutico. As conversas entre as duas redes farmacêuticas teriam começado há cerca de três meses e passam pela criação de uma holding na qual ambas as marcas seriam mantidas, como forma de aproveitar a força de cada uma delas em determinadas regiões. A operação, se concluída, somaria quase R\$ 4 bilhões em vendas e uma rede com duas mil drogarias. Atualmente, Pague Menos e Drogasil têm operações complementares. Embora esteja presente em todos os estados do País, parte expressiva das lojas da rede cearense está concentrada no Nordeste. Já a Drogasil atua basicamente em São Paulo e Minas Gerais, além de uma loja em Goiás e outra em Brasília. **(Guia da Farmácia 18/11/2010)**

Retail Highlights

O que você precisa saber sobre o Varejo

Novembro 2010



A Zona Sul, rede de supermercados com 31 unidades no Rio de Janeiro, está inaugurando sua loja virtual. O site entrará no ar por meio de uma parceria com a Comprafacil.com, empresa do grupo carioca Hermes especializada em e-commerce. O portal vai permitir que a rede Zona Sul atinja todo o território nacional, com mais de 40 mil itens em seu catálogo. (O

Estado de S.Paulo 22/11/2010)

International Retail

Amazon adquire americana Quidsi por US\$ 500 milhões

A Amazon.com fechou a compra da Quidsi, proprietária da Diapers.com e da Soap.com, por US\$ 500 milhões em dinheiro, ampliando sua atuação na área de produtos para cuidados com bebês e ganhando experiência no gerenciamento de mercadorias. Este é um setor em que a Amazon já estava, mas não era líder e, segundo Colin Gillis, analista da BGC Partners, quando a empresa encontra uma companhia especializada dominando uma categoria, "eles a compram". Elas esperam concluir a operação em dezembro. A Amazon, que tinha US\$ 5,9 bilhões em caixa e títulos de curto prazo no fim de setembro, está em meio a uma onda de aquisições. Em junho, ela comprou a Woot.com, um site que oferece um item com desconto por dia. Em outubro, ela acertou a compra da BuyVIP, um site de moda, por um valor não revelado, com o objetivo de ampliar seu alcance geográfico na Espanha, Itália e Alemanha. A Quidsi também recebeu uma proposta de compra da Walmart, segundo informou a revista "Fortune", que revelou o negócio com a Amazon no domingo. (Valor Econômico 09/11/2010)

Casino compra Carrefour na Ásia

Carrefour vendeu por € 868 milhões (US\$ 1,18 bilhão) suas 42 lojas na Tailândia à rede varejista francesa Casino Guichard-Perrachon, que já detinha 111 lojas no país operando sob a marca Big C Supercenter, responsáveis por 6,3% do faturamento da rede. O Casino está confiante de que pode melhorar a rentabilidade das lojas tailandesas do Carrefour. A compra será financiada em parte por recursos da própria operação do Casino na Tailândia e também por financiamento bancário, segundo informou a rede. Além disso, a companhia, que ano passado vendeu por € 550 milhões sua participação no varejista holandês Super de Boer, informou que não tem nenhum plano de vender as lojas adquiridas do Carrefour. No início de 2011, o Casino na Tailândia fará uma assembléia extraordinária para aprovar o negócio com seus investidores locais. (Valor Econômico 16/11/2010)

Retail Highlights

O que você precisa saber sobre o Varejo

Novembro 2010



Walmart oferece US\$ 2,32 bi pelo sul-africano Massmart

O Walmart informou em novembro que fez uma oferta de US\$ 2,32 bilhões em dinheiro por uma participação de 51% no sul-africano Massmart Holdings, operador de diversas redes varejistas e atacadistas na África do Sul. A maior parte das 288 lojas do Massmart está na África do Sul, mas o grupo também opera em outros 13 países subsaarianos. A diretoria do Massmart recomendou a aceitação da proposta, que também tem o apoio dos acionistas. A aquisição, se concluída, marcará a entrada no Walmart na África. O continente está atraindo empresas estrangeiras que querem aproveitar esse mercado de 1 bilhão de pessoas. Segundo Doug McMillon, presidente e executivo-chefe do Walmart International, a aquisição se enquadra bem na estratégia de entrada em “mercados com um forte crescimento nos quais podemos aplicar nossa experiência global e gerar fortes retornos”. O executivo-chefe da Massmart, Grant Pattison, disse que a diretoria na África do Sul continuará a gerenciar a companhia e manterá sua estratégia, incluindo a forte expansão na região. **(Estado de S. Paulo 29/11/2010)**

Panorama do Varejo

Superfones: novo site aposta na venda de celulares

Com pouco mais de um ano, o site Superfone foi criado para suprir a demanda dos consumidores por celulares desbloqueados. O site, que conta com a parceria do Google, acredita que até o fim de 2011 alcançará o faturamento de R\$ 100 milhões. Isto porque, segundo dados do comércio a comercialização de celulares desbloqueados representou 70% dos aparelhos vendidos em 2009. Para este ano, o diretor geral da Superfone, Jorge Monteiro, acredita que sejam comercializados 50 milhões de aparelhos: “Abrimos o site em meados de novembro e já temos mais de 300 mil usuários. Hoje, a tendência é que, assim como as redes sociais, os sites de vendas sejam cada vez mais específicos” afirma o empresário. **(O Globo 29/11/2010)**

Varejo terá recorde de vendas em 2010, projeta IDV

O ano de 2010 será o melhor para os varejistas desde 2007, segundo o IAV (Índice Antecedente de Vendas). De acordo com as projeções, o aumento real será de 7,8% este ano. Em relação ao último trimestre de 2010, o crescimento é ainda maior ficando em 11,1% na comparação com o mesmo período de 2009. Entre os setores do varejo, aquele que mais se destacou este ano foi o de bens duráveis que projeta um crescimento no último trimestre de 16,5% para o mês de novembro e 16,7% para dezembro, em comparação com o mesmo período no ano passado. Os bens não duráveis têm expectativa de crescimento de 11,2% e



Retail Highlights

O que você precisa saber sobre o Varejo

Novembro 2010

9,1% para novembro e dezembro, respectivamente. A confiança dos consumidores e as condições de crédito favoráveis estão entre os fatores apontados pelo IDV para a projeção de alta. **(Folha de S. Paulo 24/11/2010)**

L'Occitane inicia sua operação virtual no Brasil

Em virtude do crescimento de vendas de produtos e serviços em perfumarias, cosméticos e beleza, varejistas buscam diferenciais para fidelizarem seus clientes. Procurando atender o público do e-commerce, a L'Occitane anunciou sua entrada comércio eletrônico. Hoje, o mercado brasileiro representa o quinto maior faturamento da L'Occitane no mundo, com R\$ 102 milhões por ano. A marca quer triplicar a receita até 2012 tendo a loja online como um dos motores desse crescimento. Primeiramente, a empresa atenderá o Estado de São Paulo, onde pretende atender consumidores de 25 a 35 anos, com expectativa de gasto médio entre R\$ 150 e R\$ 200 e a partir de fevereiro sua atuação abrangerá outras regiões. Sua estratégia de vendas é utilizar o canal virtual como um complemento das suas 70 lojas físicas. **(DCI 17/11/2010)**

● O Retail Highlights é constituído somente de notícias provenientes de veículos de imprensa, principalmente Internet e jornal, não contendo qualquer informação confidencial proveniente das empresas.