

**abras**<sup>®</sup>  
Essencial

JANEIRO 2019  
ANO 45 NÚMERO 510  
www.abras.com.br

# SUPERHIPER

CONTEÚDO QUE TRANSFORMA

## Exclusiva

Os planos de João Sanzovo Neto para a sua segunda gestão

## Governo

Lideranças apresentam pautas do setor para o ministro da Casa Civil



# Confiança à vista

Há sinais de dias melhores para a economia e para o consumo ao longo de 2019. Especialistas compartilham suas expectativas para o novo ano

**Grandes  
marcas  
da vida  
passam  
pela  
GS1 Brasil.**



Queremos fazer parte da construção de marcas inesquecíveis na vida das pessoas, gerar novas conexões e transformar a maneira como trabalhamos e vivemos.

Nossas soluções de automação chegam a milhões de brasileiros e abrangem toda cadeia produtiva, da indústria ao varejo, para fazer o seu produto cada vez mais presente na vida das pessoas.

Marcas são para toda a vida  
e a GS1 Brasil é para todas as marcas.

**E o seu produto, já passou por aqui?**



ASSOCIAÇÃO  
BRASILEIRA  
DE AUTOMAÇÃO





O crescimento e a evolução do Brasil são uma das bandeiras da Abras, que, junto com a Unecs, tem batalhado para transformar o setor de comércio e serviços em um dos mais fortes e atuantes da economia

## Feliz Brasil Novo!

O ano de 2019 está apenas começando e com ele novas perspectivas de que nos próximos meses tenhamos mais oportunidades para o nosso país. No último dia 1º, o presidente Jair Bolsonaro tomou posse, em Brasília, uma grande esperança para os brasileiros que almejam um novo Brasil, com uma recuperação econômica sustentável, com mais investimentos, e que nos coloque em menor desigualdade com as grandes potências mundiais.

A mudança de governo sempre representa uma nova chance de melhorarmos o País. Estamos confiantes com a tendência liberal já mostrada pelo novo presidente com foco no equilíbrio fiscal, na eficiência e geração de emprego. Saímos otimistas dos encontros que tivemos com os ministros da Casa Civil, Onyx Lorenzoni, e da Economia, Paulo Guedes, no final do ano passado, por ver que, nós, empresários, estamos entre as prioridades do governo federal, que tem na redução da carga tributária e na diminuição das burocracias que englobam o empreendedorismo uma alavanca para o crescimento econômico.

Os setores produtivos anseiam por mudanças, por melhores incentivos que favoreçam os investimentos, que tragam maior competitividade ao ambiente de negócios. O crescimento e a evolução do Brasil são uma das bandeiras da Abras, que, junto com a Unecs, tem batalhado para transformar o setor de comércio e serviços em um dos mais fortes e atuantes da economia. O novo presidente Jair Bolsonaro pode contar conosco na tarefa de trazer o crescimento de volta ao nosso país!

Estou começando mais um mandato frente à Associação Brasileira de Supermercados, essa entidade que tanto me orgulho em fazer parte. O nosso time de vice-presidentes, conselheiros, diretores e delegados está com muita energia e força de vontade para fazer com que os próximos dois anos sejam de grandes conquistas e desenvolvimento para o setor supermercadista.

Demandas para 2019 não faltam! Dentre as principais da nossa pauta, e que estão sendo trabalhadas juntamente com a Unecs, estão: a autorização para que os supermercados voltem a comercializar medicamentos isentos de prescrição médica (MIPs), a redução dos juros bancários que tanto têm prejudicado a evolução empresarial do País, e a aprovação da reforma da Previdência, um sistema com déficit crescente, que gera um grande desequilíbrio nas contas públicas e ameaça a estabilidade da economia.

O ano de 2019 será de muito trabalho, e estamos prontos para mais uma etapa! Que o otimismo se mantenha e nos impulse a buscar alternativas inovadoras para melhorar nossos negócios.

**Feliz Ano Novo, Feliz Brasil Novo para todos nós!**

Hi

# VERÃO COM



## INOVAÇÕES

### PARCERIA COM GRANDES MARCAS



### MAIS VENDAS PARA SUA LOJA





70% DO FATURAMENTO DA  
CATEGORIA DE SORVETE ACONTECE NO VERÃO.

O VERÃO VAI INVADIR SEU PDV

MATERIAIS DIFERENCIADOS



COLOQUE PICOLÉS NA SUA LOJA!

- CLIENTES QUE APOSTARAM NA VENDA DE PICOLÉ TEM GIRO **2,7 X MAIOR** QUE A MÉDIA!
- PREÇO/LITRO DE PICOLÉ É **7X MAIOR** QUE POTES\*
- **FATURAMENTO 100% ADICIONAL**

KIBON  
SÓ SE FOR  
AGORA

## Capa

# 22

O ano de 2018 deixou para 2019 a esperança da população e dos empresários de que as condições econômicas do País vão melhorar. O olhar para a economia é otimista, mas com cautela. Os consumidores estão animados, como não ficavam desde 2015, e os supermercados, entusiasmados, têm planos de investimento. Especialistas analisam as perspectivas para o novo ano

## Tendências

# 28

Pesquisa Tendências 2019, elaborada pela Abras, dá a tônica de como anda a confiança do supermercadista brasileiro e o que ele planeja para o ciclo que acaba de começar

## Exclusiva

# 16

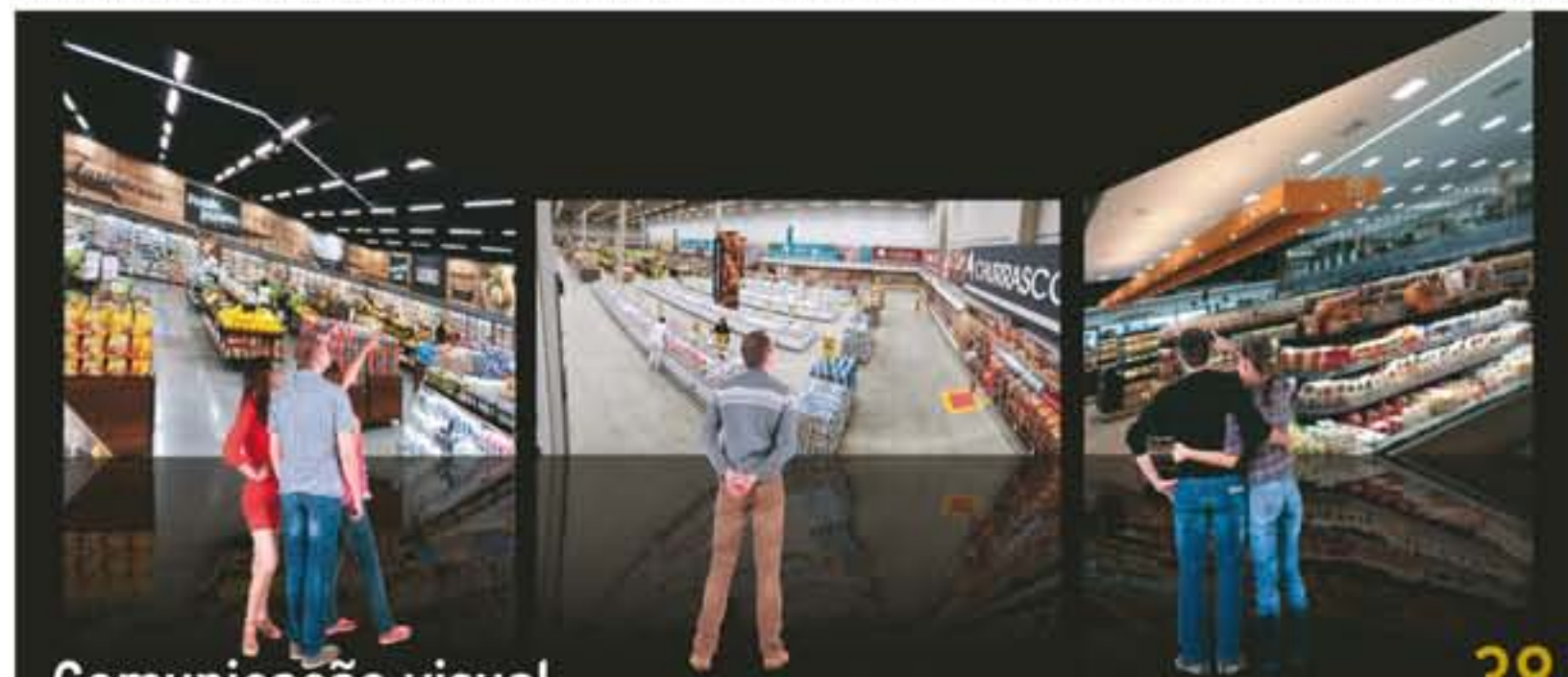
Ao iniciar sua segunda gestão à frente da Abras, João Sanzovo Neto fala, em entrevista, das conquistas e aprendizados que teve no biênio anterior e dos planos, objetivos e expectativas para os próximos dois anos



## Ciência do consumo

# 32

Porque e como transformar o grande fluxo de informações que está nas mãos dos varejistas em conhecimento profundo dos clientes e em estratégias para vender mais e melhor



## Comunicação visual

# 38

Especialistas consultados por SuperHiper explicam porque uma comunicação visual bem planejada e aplicada de maneira estratégica ajuda nas vendas e o que o mercado está buscando atualmente



## Alimentos funcionais

# 44

Cada vez mais brasileiros com alguma restrição alimentar buscam produtos que os ajudam a viver saudavelmente. O varejo precisa estar atento e ter, em sua loja, esses alimentos que oferecem saudabilidade



Capa: Danilo Koch

Loja  
Novidades do varejo 10

Global - What's Up  
O varejo no mundo 14

Economia  
Índices e análises 50

Abras & Estaduais  
Ações institucionais 56

Perdas & Ganhos  
Prevenção de perdas e desperdícios 60

Mercado  
Fornecedores e conjuntura 62

Mix  
Produtos lançados 64

Agenda  
Livros e calendário 65

Cotidiano  
Crônica 66

## Governo

# 52

Lideranças supermercadistas se reúnem, em Brasília, com o ministro da Casa Civil, Onyx Lorenzoni, para apresentar as pautas do autosserviço brasileiro para 2019



Alimente-se Bem, Viva Bem.

**Aj**  
AJINOMOTO

PROMOÇÃO

O BOM É  
DIVIDIR

MID FIT

01 CELULAR  
POR SEMANA

03 CARROS  
POR MÊS

01 CASA  
AO FINAL DA CAMPANHA



1 COMPRE 5 UNIDADES  
DE MID® E/OU FIT™

2 CADASTRE O CUPOM FISCAL EM:  
[PROMOCAOMIDFIT.COM.BR](http://PROMOCAOMIDFIT.COM.BR)

3 CONCORRA A MUITOS  
PRÊMIOS!



Enxoval completo de materiais  
para garantir a visibilidade no PDV

NOVIDADE

Incremente suas vendas com  
o **NOVO MID® Guaraná!**



Certificado de Autorização CANXA 4-7254/2018. Promoções válidas de 14/1/2019 a 15/4/2019, para compras efetuadas no período de 7/1/2019 a 15/4/2019. Consulte condições de participação, regulamentos completos e datas dos sorteios em [www.promocaomidfit.com.br](http://www.promocaomidfit.com.br). \*Premiações entregues em certificados de ouro. Imagens ilustrativas.

# Muita torcida em 2019

Os últimos quatro anos foram muito desafiadores e angustiantes para a sociedade brasileira. Nos dois primeiros, em 2015 e 2016, nossa economia foi acometida por uma recessão histórica, que tirou investimentos do País, ampliou de forma considerável o nível de desemprego, comprometeu o consumo e afetou o dia a dia de todas as empresas, independentemente do seu porte. Tudo isso, de mãos dadas com uma grave crise política.

Nos dois anos seguintes, em 2017 e 2018, a economia voltou a crescer, o que não deixa de ser uma boa notícia se compararmos ao biênio anterior. O problema é que essa reação não se deu da maneira como o brasileiro esperava, e precisava, e não foi suficiente para colocar o País nos trilhos. Para os ânimos acalmarem, faltava a tal da definição política.

Assim, os passos dados nos dois últimos anos, associados com a esperada renovação política, tornaram-se os pilares para o porvir que, até o momento, tem gerado mais confiança e otimismo do lado dos empresários e dos consumidores. O novo governo, com sua agenda liberal, tem trazido esperança aos investidores e, ao que tudo indica, novos passos serão dados em 2019 rumo a um crescimento mais consistente. Essa é a expectativa e o alvo da reportagem de capa desta primeira edição do ano.

No fim das contas, tudo dependerá das tão necessárias reformas e das medidas que

serão executadas pela nova equipe econômica. O setor supermercadista, como uma das principais forças motrizes da economia e como um dos maiores geradores de empregos, está totalmente aberto para colaborar. Foi por causa dessa disposição que, no final de 2018, diversas lideranças do autosserviço se reuniram com o ministro da Casa Civil, Onyx Lorenzoni, para apresentar as pautas do setor, também destacadas nesta edição, juntamente com muitas das visões que o ministro compartilhou nesta ocasião.

Para o setor, o começo deste ano também vem acompanhado do início da segunda gestão de João Sanzovo Neto à frente da presidência da Abras, cujos aprendizados e conquistas do biênio anterior e os planos para os próximos anos estão retratados nas próximas páginas. Vale a pena conferir.

E como sempre, *SuperHiper* traz diversos conteúdos de interesse dos supermercados, com o intuito de ajudá-los a vender mais e melhor. Neste sentido, destaque para as reportagens sobre a chamada ciência do consumo, de comunicação visual e do promissor mercado de alimentos funcionais.

Caro leitor, é um prazer iniciar mais um ano ao lado de vocês. Aqui estamos para servi-los com informações que agreguem aos seus negócios e vamos trabalhar por isso. Vamos juntos, pois muitas coisas boas virão em 2019.

**Boa leitura e Feliz Ano Novo!** 🍷

## Prezado leitor

*SuperHiper* tem um espaço aberto para você.

Mande suas sugestões, comentários e dúvidas para o e-mail [redacaosh@abras.com.br](mailto:redacaosh@abras.com.br) ou ligue para (11) 3838-4523

## REDAÇÃO

EDITOR  
Roberto Nunes Filho  
[redacaosh@abras.com.br](mailto:redacaosh@abras.com.br)

REDAÇÃO/REVISÃO  
Roberto Leite

EDITOR DE ARTE  
Danilo Koch

ASSISTENTE DE ARTE  
Fabio Queiroz

## COMERCIAL/PUBLICIDADE

GERENTE COMERCIAL  
Maurício Menezes - [mauricio.rbc@abras.com.br](mailto:mauricio.rbc@abras.com.br)

EXECUTIVOS DE CONTAS  
Alexandre Magno - [alexandre@abras.com.br](mailto:alexandre@abras.com.br)  
Érika Barioni - [erika@abras.com.br](mailto:erika@abras.com.br)

ASSISTENTE COMERCIAL  
Bruna Santos - Telefone: (11) 3838-4545  
[comercial@abras.com.br](mailto:comercial@abras.com.br)

MARKETING  
Telefone: (11) 3838-4517  
[vendas@abras.com.br](mailto:vendas@abras.com.br)

REPRESENTANTES COMERCIAIS  
SÃO PAULO - Davi Trevisan Representações Ltda  
Rua Pero Correa, 247 ap 71 - Itararé - São Vicente  
CEP: 11320-140 Telefone (11) 984369732  
Contato: Davi Trevisan - E-mail: [davi\\_trevisan@uol.com.br](mailto:davi_trevisan@uol.com.br)


INTERIOR DE SÃO PAULO - GGM Propaganda  
Rua Manoel Martins, 4888 - Vila Munique - São Carlos - SP  
CEP: 13568-550 Telefones: (16) 3411-0863 / (11) 98110-7995  
Contato: Gerson Moura Jr. - E-mail: [gerson@ggmrepres.com.br](mailto:gerson@ggmrepres.com.br)

## REDAÇÃO/PUBLICIDADE CORRESPONDÊNCIA

Avenida Diógenes Ribeiro de Lima, 2.872  
Alto da Lapa - CEP: 05083-901 - São Paulo - SP  
Telefone: (11) 3838-4500 - Fax: (11) 3837-9933

SUPERHIPER é o órgão de divulgação da Associação Brasileira de Supermercados (Abras), com tiragem de 33.000 exemplares. Registrada no DCDP do DPF sob o nº 1.394-P. 209/73. De acordo com as leis nºs 5.250 e 6.015, foi registrada sob o nº 58.489/82 no 4º Registro de Títulos e Documentos. Os artigos assinados são de inteira responsabilidade de seus autores e não refletem necessariamente a opinião da revista.

IMPRESSÃO - Coan Indústria Gráfica

Filiado ao 

JORNALISTA RESPONSÁVEL  
Roberto Nunes Filho (MTb 61.534SP)

  
www.aner.org.br

# SUPERHIPER

Redação

Av. Diógenes Ribeiro de Lima, 2872 10º andar  
CEP: 05083-901 São Paulo SP

Se preferir mande um e-mail para:  
[redacaosh@abras.com.br](mailto:redacaosh@abras.com.br)



COZINHA

# AZULIM

Bom assim, só Azulim!

# BANHEIRO

# AZULIM

O MAIOR MIX DO MERCADO  
TAMBÉM É O MAIS RENTÁVEL  
E COM GIRO SUPER RÁPIDO.

CAMPANHA EM MÍDIA NACIONAL

programa  
do  
**RATINHO**



**Start**

VENDAS

11 5052 5797 - SÃO PAULO/SP  
21 3173 4464 - RIO DE JANEIRO/RJ  
34 3292 6100 - UBERLÂNDIA/MG  
62 3598 2050 - GOIÂNIA/GO

## Carrefour investirá R\$ 2 bilhões no Brasil em 2019

Estão na mira a abertura de 400 lojas de proximidade e de mais 20 no formato atacarejo

Expansão de lojas, aceleração da transformação digital e liderança na transição alimentar para hábitos mais saudáveis são os três pilares que formam a estratégia do Grupo Carrefour para o ano que começa. Otimista em relação a 2019, Noël Prioux, CEO do Grupo Carrefour Brasil, afirmou que pretende investir R\$ 2 bilhões na operação brasileira, um pouco acima de R\$ 1,8 bilhão que foi destinado em 2018 nas lojas físicas e no comércio eletrônico. "O Brasil é um país jovem, tem um potencial espetacular e pode ser um dos cinco mais importantes do mundo. Estou convencido que 2019 será um ano bom", afirma o executivo francês. Além de CEO no País, Prioux é também diretor-executivo para a América Latina, coordenando atividades da rede na Argentina.

Noël Prioux deu as boas notícias no dia 3 de dezembro de 2018, quando recebeu, na capital paulista, a reportagem de *SuperHiper*, juntamente com demais jornalistas, para apresentar as ações da companhia realizadas em 2018 e as perspectivas para este ano. Durante a apresentação, o CEO mostrou que, no ano passado, foram abertas sete lojas Carrefour Express e 11 do Carrefour Market. Segundo Prioux, em 2018, o formato de proximidade passou por reajustes porque a equipe decidiu estudar e entender melhor esse modelo de loja. "Preferimos tomar tempo antes de decidir por

acelerar. Temos boas ideias, estamos analisando as tendências e decidimos esperar um pouco agora para ganhar depois", explicou o executivo.

O "depois", citado por ele, não está tão longe. Prioux revelou que há potencial para abrir cerca de 400 lojas de proximidade, possivelmente no segundo semestre deste ano. Atualmente, as três bandeiras de proximidade do gru-



Noël Prioux, CEO do Grupo Carrefour Brasil, revela que há potencial para abrir 400 lojas de proximidade e firmar parcerias com redes regionais

po – Carrefour Express, Carrefour Bairro e Carrefour Market – somam 172 lojas.

Se por um lado, a operação brasileira do Carrefour não abriu muitas lojas de vizinhança em 2018, o mesmo não se deu com as lojas Atacadão, formato de atacarejo da companhia. A estratégia de expansão teve como foco este segmento, que trouxe maior retorno para a empresa nos últimos anos. No ano passado, a varejista inaugurou 20 lojas Atacadão, totalizando 164 unidades, operando em todos os estados e no Distrito Federal. Para

2019, o plano será abrir mais 20 novas unidades Atacadão. De acordo com Prioux, dez lojas serão inauguradas em cidades de grande porte onde a rede já atua. E as outras dez, serão abertas em cidades novas com cerca de 140 mil habitantes.

Nenhum hipermercado foi inaugurado em 2018 e não há planos de abertura desse formato para 2019. Hoje, o Grupo Carrefour possui 101 hipermercados em diversos estados do País.

### Parcerias com redes regionais

As empresas regionais sempre estiveram no radar do Grupo Carrefour. Segundo Prioux, faz parte da tradição da companhia francesa realizar parcerias com outras redes do setor varejista. A operação brasileira seguirá o mesmo caminho. "Queremos fazer parceria com empresas familiares que tenham uma visão de crescimento e que queiram continuar dentro do negócio", afirma o

CEO do Carrefour Brasil. Prioux ressalta que não se trata de comprar a empresa ou transformá-la em franquia. O objetivo é realizar uma parceria que permite à família controladora manter-se ativa no dia a dia das lojas. "O mundo digital nos obriga a ter acesso rapidamente a todos os brasileiros. Se temos essas parcerias, melhor para todos", ressalta Prioux. A mensagem do executivo é que não dará para fazer parcerias com todos, mas pelo menos com uma ou duas empresas familiares de cada estado brasileiro. Assim é na França há anos e vem dando certo.

# Faça a diferença no seu negócio

Seus clientes podem ter  
um cartão de crédito com  
a marca da sua loja!

Gere fluxo, fidelize seus clientes,  
diferencie-se da concorrência  
e venda mais.

Fale com quem tem 20 anos no  
mercado e mais de 80 redes de  
supermercados parceiras.

[www.fortbrasil.com.br](http://www.fortbrasil.com.br)



 CARTOESFORTBRASIL

 COMPANY/FORTBRASIL/

O crédito  
que chega  
junto.

  
**FORTBRASIL**

## Mercado Extra entra em operação

O Extra inaugurou, no começo de dezembro, 11 lojas com o formato Mercado Extra, o novo modelo de supermercados da rede. As lojas foram inauguradas nas cidades paulistas de Carapicuíba, Itanhaém, Praia Grande, Guarujá e São Paulo. O projeto da nova bandeira contemplou a reformulação da infraestrutura interna do ambiente e aprimorou a experiência de compra dos consumidores, por meio de um sortimento mais moderno e completo. Com todas as inovações, o Extra investiu, aproximadamente, R\$ 1 milhão por unidade e ampliou, em média, cerca de 30% o quadro de colaboradores das lojas para oferecer

um atendimento reforçado e mais próximo do consumidor.

A partir de dois pilares, o Mercado Extra apresenta um novo desenho interno para a unidade: a Rua Comércio, que traz uma dinâmica semelhante à de mercearias, com produtos necessários para o dia a dia e ofertas atrativas; e a Rua do Mercado, que oferece uma grande feira diária e valoriza produtos como frutas, legumes e verduras, além dos perecíveis, com Açougue, Padaria e Peixaria totalmente remodelados.

“O Mercado Extra surge a partir de uma observação contínua do comportamento de compras do nosso consumidor em busca

de melhorias que possam facilitar o seu dia a dia. Para o formato de supermercados, identificamos oportunidades para as classes B, C e D com base no mix de produtos e serviços mais adequados. Por isso, o Mercado Extra muda completamente o desenho interno da loja, facilitando o consumo, principalmente, de perecíveis. É um novo modelo totalmente voltado para as necessidades de nossos clientes, que procuram praticidade e qualidade em todos os instantes e agora podem encontrar essas qualidades reforçadas em nossas unidades”, explica o diretor do Formato de Supermercado do Extra, Rodrigo Machado.

## St Marche reduz consumo de energia com retrofit



Rede paulista de supermercados focada nas classes A e B, o St Marche realizou a troca de fluidos refrigerantes destinados aos sistemas de refrigeração, em resfriados e congelados, em sua unidade de Alphaville, na cidade de Barueri. A solução escolhida foi o fluido Opteon XP40 (R-449A), da Chemours, que integra uma nova geração de fluidos refrigerantes, da família dos HFOs, que não degrada a camada de ozônio e apresenta baixo potencial de aquecimento global.

De acordo com o consultor de Manutenção em Refrigeração do St Marche, Alexandre Alves Martins, o processo de troca foi simples e rápido e não interferiu nas atividades do supermercado. Uma noite foi destinada para os equipamentos de conservação dos alimentos congelados e outra noite foi destinada para os alimentos refrigerados, sendo que cada intervenção durou cerca de 8 horas.

Após a aplicação de Opteon, a unidade St Marche registrou índices de economia de energia de 11% para os resfriados (média temperatura) e 6% para os congelados (baixa temperatura). “Além da economia de energia, ganhamos em desempenho. Os índices de manutenção diminuíram e não detectamos mais problemas com ajustes do sistema”, comenta Martins. Até 2019, o varejista espera realizar o retrofit com Opteon XP40 em mais quatro de suas lojas.

## GPA dá mais um passo em sua estratégia omnicanal

O Grupo Pão de Açúcar (GPA) anunciou, no dia 10 de dezembro, a compra de 100% da startup curitibana James Delivery, que oferece uma plataforma multisserviços de encomenda e entrega de produtos diversos, que vão desde itens vendidos em supermercados até restaurantes e drogarias.

A transação está alinhada com a estratégia omnicanal do Grupo Pão de Açúcar em uma visão de longo prazo. A aquisição proporciona ao GPA, ainda, a entrada em um novo nicho de negócio, o dos SuperApps – plataformas que permitem aos usuários receberem em uma hora produtos diversos de parceiros selecionados em “verticais de consumo”, como supermerca-



dos, conveniência, drogarias, restaurantes e outros. Esta nova oferta complementa as modalidades de entrega que o grupo já disponibiliza aos seus clientes: compra em loja física, entregas *next day*, *same day* e express (em até 4 horas) e Clique & Retira (compra pela internet e retira em loja física).

“É uma oportunidade singular de acelerarmos nossa estratégia omnicanal, oferecendo aos nossos clientes soluções cada vez mais personalizadas e mais diversas para realizar suas compras”, comenta o CEO do GPA, Peter Estermann. Para ele, a aquisição coloca o grupo em um patamar diferenciado com relação à ampliação da entrega de serviços aos clientes, ligado a um ambiente de inovação, e de maneira disruptiva. “Eles têm tecnologia diferenciada, um conhecimento operacional do negócio muito bom e uma visão estratégica alinhada com nossas diretrizes”, reforça.

## Escola de Supermercados Savegnago realiza formatura de primeiras turmas



### Alunos formados em três cursos de capacitação do Savegnago almejam futuro diferente

Alunos que concluíram os cursos de capacitação em Confeitaria, Padeiro e Operador de Supermercado receberam os certificados de conclusão pela Escola de Supermercados Savegnago, dia 17 de dezembro, em Sertãozinho (SP), e já almejam um futuro diferente com uma nova

qualificação profissional. No total, 45 alunos foram formados e mais 69 jovens do Programa Jovem Aprendiz frequentaram a escola e participaram das aulas práticas. O projeto de incentivo à educação e à profissionalização é desenvolvido pela rede supermercadista em par-

ceria com o Senac Ribeirão Preto. O presidente-executivo do Savegnago, Chalim Savegnago, parabenizou os alunos e relembrou o objetivo da Escola de Supermercados, que é de gerar valor à vida das pessoas e dar oportunidade através da profissionalização.