

superVarejo

APAS ANO XXI Nº 261
R\$ 15,00 • DEZEMBRO 2023
www.supervarejo.com.br

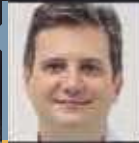
Cleber Gomez
Spani
Atacadista



Talita Santos
Gtex



Túlio Queiroz
Grupo Mateus



Heloisa Glad
Kenvue



Bernardo Ouro Preto
StMarche



Jose Koch
Grupo Koch



Pedro Mattos
Coop



Cesar Vieceli
Tramontina

CENÁRIO



Leonardo Scandola
Filippo Berio



Lucas Witzler
Witzler



Marcos Pergher
Start Química



Paulo Naliato
Cielo



Samuel Júnior
Enxuto



João Zeppone
Grupo Zeppone



Leonardo Tonelo
Varejo Connect

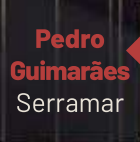


Marcelo Toledo
Salesforce



Maurizio Scarpa
Barilla

PROMISSOR



Pedro Guimarães
Serramar



Rodrigo Cardoso
DrPeanut



Waldemiro Araujo
Pinati



Alexandre Araujo
TNS



Wilson Negrão
Reckit



Paulo Cesar Lopes
GTOP



Renato Costa
Friboi



Marcelo Pimentel
GPA



Wilson Negrão
Reckit

Executivos da indústria e do varejo supermercadista projetam crescimento para as companhias e mercado de consumo em 2024



VAREJOCONNECT
INTERMEDIACÃO, NEGÓCIOS & INVESTIMENTOS

VAREJOCONNECT® COMEMORA 05 ANOS DE ATIVIDADES NO SETOR SUPERMERCADISTA

Acesse o nosso site e veja **todos os depoimentos** dos nossos clientes:
<https://varejoconnect.com.br/category/conteudo/>

"Parabéns VAREJOCONNECT por esses 05 anos de absoluto sucesso e profissionalismo. Vocês têm contribuído de forma relevante para a profissionalização das expansões via aquisições de outras lojas e redes de supermercados no nosso setor.

Esperamos que a VAREJOCONNECT continue firme nos seus propósitos de ser não apenas a pioneira, mas principalmente, a mais reconhecida e relevante empresa de intermediação de operações de M&A no setor de varejo alimentício."



Fernando Shibata
Sócio do Grupo **Shibata Supermercados**



"Trabalhamos com os sócios da VAREJOCONNECT há mais de 15 anos e, para nós, é um prazer participar deste momento tão especial.

Temos acompanhado o trabalho sério e profissional que a VAREJOCONNECT vem realizando desde 2018 no setor supermercadista, especificamente, nos projetos de mapeamento e intermediação de venda e compra de redes de supermercados. Os sócios da VAREJOCONNECT conhecem de perto a realidade do supermercadista regional e isso contribui bastante para a implementação das operações."



Nelson Lopes da Silva
Presidente do Conselho do Grupo **Barbosa Supermercados**



"Acompanhamos a VAREJOCONNECT desde o início das suas atividades e ficamos tranquilos em validar o trabalho sério, sigiloso e profissional que a empresa vem desenvolvendo nos seus 05 anos de existência.

A VAREJOCONNECT tem utilizado sua tecnologia, networking específico e a experiência dos seus fundadores (que possuem relacionamento de mais de 20 anos no setor supermercadista) para mapear oportunidades que não estão disponíveis no mercado e aproximar vendedores e compradores num formato totalmente inovador e de acordo com o perfil de cada cliente.



Adilson dos Santos
Sócio e Diretor do Grupo **Covabra Supermercados**



"Nós, do Grupo CVS Supermercados (maior empresa do segmento no Vale do Paraíba) somos parceiros e recomendamos a VAREJOCONNECT, empresa especializada na intermediação e estruturação de fusões e aquisições entre redes de supermercados.

Tudo isso é feito com total profissionalismo e, o mais importante, com absoluto sigilo e confidencialidade, preservando totalmente as partes envolvidas."



Marcelo Torres
Sócio do Grupo **CVS Supermercados**
Membro do Conselho da APAS



"Tenho acompanhado o trabalho da VAREJOCONNECT desde a sua fundação e a tecnologia desenvolvida por eles, criou em uma base de dados sem precedentes no setor supermercadista, com informações específicas de mais de 6.000 lojas mapeadas na capital e no interior do Estado de SP, permitindo ao empresário do varejo de pequeno, médio e grande portes, traçar com maior precisão o seu plano expansão via aquisição de outras lojas ou redes de supermercados."



José Eduardo Vaz Carvalho
Sócio do Grupo **Violeta Supermercados**
Membro do Conselho da APAS



"Conheço o trabalho dos sócios da VAREJOCONNECT há vários anos, assim como a proximidade e parceria da VAREJOCONNECT com o setor supermercadista.

Parabéns à VAREJOCONNECT pelos 05 anos de atuação competente e profissional no setor supermercadista, especialmente, na intermediação de venda e compra de lojas e redes de supermercados."



Erlon Carlos Godoy Ortega
Sócio do Grupo **Serve Todos Supermercados**
1º Vice Presidente da APAS



"Em 2022, tomamos a decisão de sair do setor supermercadista para nos dedicarmos a outras atividades desenvolvidas por nosso grupo familiar e contratamos a VAREJOCONNECT para estruturar o projeto e intermediar a venda da nossa empresa para um grupo que atendessem as nossas expectativas.

Ficamos totalmente satisfeitos com os serviços prestados pela VAREJOCONNECT e com todo o suporte fornecido à nossa família durante todas as etapas do projeto. Tudo foi feito com absoluto profissionalismo, sigilo e confidencialidade, preservando totalmente as partes envolvidas."



Felipe Buttignon
Ex-Sócio e Diretor do Grupo **Palomax Supermercados**
Co-fundador da **Holding SFA**



"Parabéns aos 05 anos da VAREJOCONNECT. Conhecemos os sócios fundadores da VAREJOCONNECT há muitos anos e confiamos nos seus profissionais e equipe. Por esse motivo, quando decidimos estruturar a saída da nossa família do segmento supermercadista, optamos por contratar a VAREJOCONNECT para intermediar a venda da nossa empresa.

A intermediação da operação foi realizada de forma rápida, eficiente e profissional, mantendo o absoluto respeito ao sigilo e a confidencialidade necessários neste tipo de operação."



Helio Roberto Pedroso
Ex-sócio e Diretor do Grupo **Pedroso Supermercados**





Leonardo Tonelo, sócio da VarejoConnect®

“O ano de 2024 continuará com um cenário bastante desafiador para o setor de alimentos, porém, com perspectiva de melhora acentuada e boas oportunidades para quem pensa em expandir, principalmente por meio da aquisição de lojas e redes de supermercados. A conjunção de uma série de fatores têm interferido bastante na operação das lojas de supermercados, tais como: a deflação no preço dos alimentos (conforme evolução do Índice de Preços dos Supermercados - IPS/APAS); a diminuição do poder de compra da população; o aumento dos custos fixos de operação; a desaceleração do crescimento real do faturamento das lojas; as altas taxas de juros (mesmo com a tendência de queda da taxa Selic); o rápido aumento da concorrência em diversos formatos de operação de lojas (supermercados tradicionais, atacados, atacarejos, lojas de conveniência, e-commerce); a consolidação do setor supermercadista (aumento das operações de fusões e aquisições envolvendo lojas e redes de supermercados), entre outros. **Se por um lado existe bastante insegurança e desafios para o setor supermercadista no próximo ano, por outro, em 2024 continuará existindo oportunidades muito relevantes para aqueles empresários do setor supermercadista que estão expandindo (ou pretendendo expandir) via aquisição de outras lojas e redes de supermercados.** Temos participado de algumas das mais relevantes operações de expansão via aquisição de outras lojas e redes de supermercados no Estado de São Paulo e acreditamos que essa ‘janela’ de consolidação do setor, via fusões e aquisições, deverá perdurar, pelo menos, até meados de 2026.”



Waldemiro Pinati, Fundador e CEO da Pinati

“Olhando a vertical de alimentos saudáveis, a perspectiva é muito positiva, com uma contínua expansão do segmento nos mais diversos canais. Vamos crescer 2 dígitos, alicerçados no aumento da distribuição, pois os mais de 50 grandes varejistas com seus 10 mil PDVs nos geraram cases de sucesso que queremos replicar. Nesse último semestre, chegamos a entregar 400% de crescimento em um parceiro do Paraná e nos tornamos a terceira marca de saudáveis mais vendida dentro da rede. Isso mostra o potencial de nossa marca e portfólio que queremos explorar nos próximos 4 anos agregando assim para o crescimento dos varejistas. Hoje, as marcas emergentes, são as que entregam os melhores resultados pelo prisma de crescimento e margem aos parceiros. Nessa integração entre o varejo e a indústria, entendo que o foco deverá estar na gestão de Mix, utilizando a precificação correta para o canal e trabalhando ações de fomento da informação sobre os produtos aos clientes”.

