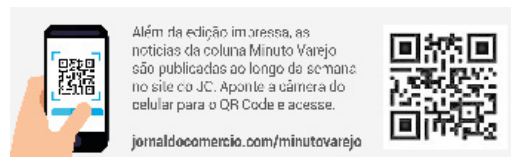




Patrícia Comunello

patriciacomunello@jornaldocomercio.com.br



Além da edição impressa, as notícias da coluna Minuto Varejo são publicadas ao longo da semana no site do J.C. Aponte a câmera do celular para o QR Code e acesse.

jornaldocomercio.com/minutovarejo



‘Concorrente invisível’, alerta supermercadista

CEO do Grupo Passarela se refere a avanço de marketplaces e aponta problema nº 1 do setor: falta de mão de obra

“É um concorrente invisível.” O alerta é do CEO da rede supermercadista de Santa Catarina que vai ter, nos próximos anos, mais receita e presença física no Rio Grande do Sul do que no estado de origem. O empresário Alexandre Simioni, neto de gaúchos, refere-se à concorrência acelerada dos marketplaces. Simioni, que participou do videocast do Minuto Varejo, citou que o Mercado Livre fatura de “R\$ 10 bilhões a R\$ 12 bilhões com alimentos por ano, ficando entre as 10 maiores no País”. O varejista diz que a falta de mão de obra é o que mais preocupa o setor, o que pode afetar a abertura aos domingos. No videocast, o supermercadista detalhou investimentos, que a coluna já tinha noticiado, de mais de R\$ 630 milhões, sendo R\$ 441 milhões em operações gaúchas.

Minuto Varejo - Como se diferenciar quando as redes estão cada vez mais próximas umas das outras na disputa pelo consumidor?

Alexandre Simioni - O consumidor nota a diferença. Algumas redes têm mix mais reduzido, com foco maior na mercearia. O perecível dá mais trabalho e muitas terceirizam o FLV (frutas, legumes e verduras). A gente acredita num modelo mais parecido com o do supermercado, mais completo, com todo o domínio dessa cadeia. Nosso CD em Teutônia recebe mercadoria de todo o Brasil. O atacarejo original não tinha perecível, só congelados. Não tinha pão francês ou cacetinho, mas só pães embalados. O modelo evoluiu porque o consumidor final está pedindo isso. Precisamos ser rápidos para nos adaptarmos. Esse é o segredo do varejo.

MV - Para onde caminha o atacarejo?

Simioni - Vemos modelos nos Estados Unidos e na China (esti-



GRUPO PASSARELA/DIVULGAÇÃO/JC

Simioni previne que jornada 5x2 deve prejudicar pequenos negócios

vemos lá em 2025), com mercados que vendem mais categorias de produtos, como eletroeletrônicos, móveis, vestuário, brinquedos etc. No Brasil, estão sendo feitos testes com têxtil e pneus, para trazer dinheiro novo para dentro do negócio. O digital está crescendo muito e daqui a pouco vamos ser marketplace e ponto de retirada de produtos para facilitar a vida do consumidor.

MV - Vocês vão ter farmácia dentro da loja?

Simioni - Temos hoje, mas são terceirizadas. Não temos intenção, por enquanto, pois o segmento de farmácia é concentrado em poucas redes. Dez varejistas detêm 80%

desse mercado no Brasil. Acredito que não é vantajoso pelo volume que vai ter e a representatividade dos laboratórios.

MV - Por que a operação digital dos supermercados não acelera no Brasil?

Simioni - Ainda não temos tecnologia tão eficiente. Em outros países, temos a inteligência por trás das plataformas, que têm agilidade e não existe ruído nesse processo. Aqui, quando a gente vai comprar alguma coisa no aplicativo, tem de colocar um monte de informações até conseguir o produto. O Mercado Livre já está entre as 10 maiores redes do Brasil (comprando com as supermercadistas), pois já fatura

mais de R\$ 10 bilhões a R\$ 12 bilhões em produtos alimentícios por ano. É um concorrente invisível que a gente não está dando atenção, mas ele está entregando, incluindo no interior, até o dia seguinte.

MV - O que fazer para não ficar atrás dos marketplaces?

Simioni - A barreira de transporte é um problema para as redes físicas e falta muito para sermos empresas de logística, que é o que esses marketplaces são. Eles têm CDs por todo o Brasil e já usam transporte aéreo. A distância não é mais problema para eles. Nosso grande desafio é ter tecnologia para acompanhar e estar atento ao consumidor que gradativamente vai mudando, ainda mais com as novas gerações.

MV - Onde está hoje o maior gargalo das redes?

Alexandre Simioni - Inevitavelmente, é o problema de mão de obra. Se perguntar para a maioria dos supermercadistas, eles vão falar sobre a dificuldade de disponibilidade de mão de obra. Fala-se em jornada 5x2. Não tem como (adotar). Quem vai sofrer mais é o pequeno, que tem um ou dois funcionários. Como ele vai fazer para manter a loja aberta? É um grande desafio. Precisa inovar e rever a relação trabalhista no Brasil. O jovem quer liberdade, não quer trabalhar

de tal hora até tal hora todo dia. Se tivéssemos essa flexibilidade (contratação), facilitaria mais para o empregado e para o empregador.

MV - Essa situação pode impedir a abertura sete dias na semana como é hoje?

Simioni - Em São Paulo, tem redes fechando loja e transferindo colaboradores para outras unidades para poderem funcionar. No Espírito Santo, o setor não abre mais no domingo, que, aqui, é o segundo melhor dia de venda. Não sei se fechar seria a saída. Talvez, reduzir o horário, abrindo até o meio-dia, tendo uma política diferente de trabalhar dois domingos e não folgar um dia durante a semana ou pagar um valor extra para quem trabalhar no domingo com horário reduzido. Tem de ver saídas que atendam às necessidades do empregador e do empregado. Mas falta diálogo para ver realmente o que seja bom para os dois lados.

MV - Como o grupo supre a falta de mão de obra?

Simioni - A loja da Via que abrimos no fim de 2025 em Lajeado tinha menos de 70% da mão de obra de que precisava. Terceirizamos para preencher vagas, mas o custo é bem mais alto. Já aconteceu de vir funcionários de outras redes trabalhar na nossa loja. Temos de ter mais liberdade para contratar.



Aponte a câmera do seu celular para o QR Code e assista ao videocast completo

No Ponto

» O **McDonald's**, que abriu na rua Casemiro de Abreu, 1.223, no bairro Bela Vista, em Porto Alegre, vai além da loja física. “A rede se destaca por integrar pontos de contato ao longo da jornada do cliente, combinando digital, delivery e drive-thru, tendências vistas na NRF 2026, em

Nova York, comenta para a coluna, João Lopes de Almeida, sócio da PLDA, que assessora a marca na busca de pontos.

» **Pós-NRF**: a CDL Porto Alegre faz hoje seu Pós-NRF, a partir das 18h30min, no Teatro do CIEE. Pela manhã, o Ume Roadshow NRF 26 será no auditório do Iguatemi Business, em parceria de IguatemiPOA, Ancar, FFX e fintech Ume.

Coluna de segunda

A coluna vai mostrar como uma rede gaúcha de supermercado vai crescer em receita em 2026 agregando mais itens importados.



COMECE O ANO COM
MAIS PRATICIDADE E SEGURANÇA DIGITAL.

Certificado Digital para sua empresa, com descontos exclusivos para associados Sindilojas POA. Aproveite!

ASSOCIE-SE E
CONTRATE SEU
CERTIFICADO DIGITAL
COM DESCONTO.



Aponte a câmera do seu celular e contrate já!

A conexão que você procura. A segurança que você merece.

