Benchmarking

Nem tudo são flores. Tem-se um bom negócio nas mãos, mas basta desviar um pouco a atenção e ele pode tornarse um péssimo negócio. Vejam o que ocorreu com a rede americana Safeway, quinta no ranking, com vendas em 2002 de US\$ 32,4 bilhões

e crescimento em vendas de 1,9% sobre 2000. No entanto, seu lucro despencou. Mais do que isso. Afundou-se num prejuízo de US\$ 828 milhões. As principais causas foram as aquisições das redes Dominick's e Randall's, que a companhia não conseguiu

> digerir. Hoje a empresa já pensa em vendê-las no todo ou picadas. Novas aquisições? Nem pensar...

Ano	2002	2001	2002/2001
	US\$ milhões	US\$ milhões	%
Vendas líquidas	32.400	31.800	1,9
Mesmas lojas	_	_	*
Lucro líquido	(828)	1.300	-136,3
% Lucro/Vendas	(2,5)	4,1	_
Lucro por ação	(1,75)	2,44	-171,7

Jewel-Osco em 2003

Com esperadas mudanças no cenário do varejo alimentício em Chicago, a lewel-Osco, rede americana sediada em Illinois, afirma sentir-se segura e motivada pelo desafio.

A cadeia de 284 loias pretende fortalecer e aumentar a sua fatia de mercado. Para tanto, numerosas iniciativas estão sendo postas em prática: 1) Expansão do formato de

loja que combina supermercado com farmácia e drogaria (combo).

- 2) Maior exploração da parceria com a Toys R Us (loja de bringuedos), que fornece seus produtos de marca à rede supermercadista. Bem como com a famosa marca de doughnuts, Krispi Kreme, que já é vendida em mais de 100 lojas Jewel-Osco. 3) Major exposição da
- seção de produtos naturais e orgânicos.
- 4) Expansão do Iewel Express Fuel Center, uma conveniência e serviço de lavagem de carro (já opera 17).

combinação de posto de <mark>Você sa</mark>bia que... gasolina, loja de

A marca Coca-Cola é, pelo segundo ano consecutivo, a mais valiosa do mundo? Segundo o ranking "The World's Most Valuable Brands", a marca subiu 1% em relação ao ano de 2001. Seu nome foi avaliado em US\$ 69,6 bilhões.

Frase a ponderar

Estou convencido das minhas próprias limitações – e esta convicção é minha força. (M. Gandhi)

Por Antonio Carlos Ascar - e-mail: aascar@uol.com.br

Orgânicos até no Japão

A rede japonesa Daiei inaugurou sua primeira loja de produtos orgânicos. Cada supermercado, com 240 metros quadrados, oferece uma variedade com mais de 1.000 produtos orgânicos e alimentos frescos. Neste começo de 2003, a Daiei pretende abrir mais cinco lojas. Quer atrair um grande número de consumidores nesta crescente preocupação mundial com a saúde.

5) Postura pró-ativa perante o mercado étnico. Pretende aumentar a oferta de alimentos tradicionais para as comunidades judaica, hispânica e polonesa de Chicago.

Quanto mais completas forem suas lojas, mais satisfarão os apressados consumidores, tão preocupados com conveniência.

Supermarket News, Distribuição Hoje, Progressive Grocer, Elsevier, Chain Store Guide, Food Chain Ásia, Speaks, Asian Retail Trade.

Fontes: Revistas LSA,