



História das redes - perfil e histórico

Alguns dizem que é uma das melhores redes supermercadistas americanas. Outros, que é a melhor e a mais inovadora. Nossa segunda rede pesquisada é o Wegman's, que credita seu sucesso à sua filosofia de vida, àquilo em que acredita:

- Que pessoas trabalhando juntas por um objetivo comum podem realizar qualquer coisa que se propõem a fazer.
- Com base nisso, define seu objetivo de ser o melhor em atender as necessidades dos seus clientes. Deve ter isso em mente para tudo o que faz.
- Acredita que só alcançará seu objetivo se atender às necessidades de seus funcionários. Promete melhorias contínuas e assume o compromisso de todo dia oferecer o que tem de melhor.



Esta é a história do seu sucesso.



Em 1916, começa com uma mercearia tipo "Mom and Pop", em Rochester, NY. Nos anos 30, passa a vender carnes, frutas e verduras, laticínios

e pães. Já era quase um supermercado.

Em 1940, passa a operar em autosserviço. Agora, já é um supermercado.

Nos anos 60, começa a expandir; inclusive fora do estado de New York.

Nos anos 80 e 90 já opera farmácias, restaurantes e muita marca própria.

Nos anos 90 e 2000 cresce em diversos estados próximos à sede.

Perfil atual em 2009:

Opera 71 lojas nos estados de New York (47), Pensilvânia (12), New Jersey (7), Virgínia (4) e Maryland (1).

Já trabalha com mais de 37 mil colaboradores. Suas vendas em 2008 foram de 4,8 bilhões de dólares e hoje é a 20ª rede do país. Seu site: www.wegmans.com

Benchmarking Family Dollar Store

O momento econômico exige busca por produtos baratos e é isso que oferecem as redes de "Dollar Store", um formato de Discount em contínuo crescimento nos EUA.



Uma delas, a Family Dollar, com 6,6 mil lojas no país, está começando um programa de expansão da sua linha de alimentos, material de limpeza, perfumaria e produtos para animais.

Vão competir ainda mais com os supermercados, tendo a grande vantagem de oferecer preços realmente muito mais baixos.

Sua margem bruta, no entanto, é muito alta, tendo fechado 2008 com 33,7%. O lucro, então, cresceu 24,3% sobre o ano anterior.

No Brasil, ninguém ainda se aventurou a entrar nesse formato, a não ser o meu amigo Jorge Sala, que está começando e já opera quatro lojas.

	2008 US\$ milhões	2007 US\$ milhões	2008/07 %
Vendas Líquidas	3.750	3.520	6,5
Lucro Líquido	143	115	24,3
% Lucro/Vendas	3,81	3,26	0,55
Lucro por Ação	1,02 cents	82 cents	24,3

Ano fiscal encerrado em 28/2/2009



Você sabia que...

O comando é dos consumidores?

Hoje, muito mais do que no passado, os consumidores em geral, e particularmente os americanos, estão bem aparelhados para tomar decisões inteligentes sobre suas compras. Eles se aperfeiçoam e aprendem sempre mais sobre o que realmente querem colocar nos carrinhos de compras. E também estão atentos ao que gastam. O comando é deles. E você, supermercadista, está preparado para ir ao encontro dessas necessidades desejos e exigências do consumidor?